

التنمية الذاتية للناشئين والشباب

المستثمر الصغير

أفكار اقتصادية للفتيان والشباب

أديليا سيلينى لينيكر

التنمية الذاتية للناشئين والشباب

المستثمر الصغير

أفكار اقتصادية للشباب والفتيان

تأليف
أديليا سيلينى لينيكر

رسوم
ساندرا لامب

ترجمة
هيثم سلطان



الطبعة الأولى

١٤٢٨هـ / ٢٠٠٧م

رقم الإيداع : ١٤٦١٨ / ٢٠٠٧

الترقيم الدولي : 2 - 977--361-516

سفير

١٦ ش محمد عز العرب من ش القصر العيني - ص. ب : ٤٢٥ الدقي - القاهرة

ت: ٢٥٣٢٩٩٠٢-٢٠٢+ فاكس : ٢٥٣٢٩٥٠٥-٢٠٢+

E-Mail: info@Safeer.com –Web Site: www.safeer.com.eg

المعرض الدائم

٤٨ ش أحمد عرابي المهندسين

تليفون : ٣٣٠٤٩٤٠٣ / ٢٠٢+

المحتويات

مقدمة

هل المال أصل الشرور؟ نعم، قد يكون المال كذلك إذا لم تدرك كيف تستخدمه فيما يصح؛ لذلك سوف يساعدك هذا الكتاب لكى تتعلم كيف تكسب المال وتدخره وتنفقه فى الخير.

ولكن يا ترى من أين يأتى المال؟ الإجابة : المصدر الوحيد للمال لمن هم فى مثل عمرك هو والداك اللذان يعملان بجد لكسب المال وادخاره وإدارته حتى يستطيعا توفيره لك ولبقية أفراد الأسرة، وبدورك، فقد تكسب مكافأة إضافية لقيامك بعمل إضافى فى المنزل ، مثل غسيل الصحون أو التخلص من القمامة.

ولكن إذا كنت ترى مكافأتك ليست كافية ، أو أنك لا تحصل عليها مطلقًا؟ من أين تستطيع الحصول على المال لتشترى ما تحتاج إليه وترغب فيه مثل الأسطوانات المدمجة CD وأقراص DVD وألعاب الكمبيوتر والهواتف المحمولة ومشغلات MP3 وهكذا؟

حان الوقت الآن كى تكون مبدعًا وتفكر بعيداً عن الأسلوب التقليدى. بمعنى آخر، فكر فى فكرة جديدة لكسب المال. كن **رجل أعمال** شابًّا.

رجل الأعمال هو الشخص الذى يبتكر ويؤسس ويدير عملاً تجاريًّا. وهى

مهمة بها نوع من المجازفة، فممارسة التجارة تحتمل الربح أوالخسارة، إلا أن رجل الأعمال الناجح سيخبرك بأن الأمر يستحق المحاولة. عليك أن تفكر فى عمل يدر عليك المال بمجهودك ، شيء تستفيد منه ويثير فيك التحدى لتحقيقه. كما أنك لن تحقق فقط مزيداً من المال، بل ستتعلم الكثير عن نفسك وعن رغباتك ومهاراتك وقدراتك.

سوف يرشدك هذا الكتاب حتى تصبح رجل أعمال ناجحًا، ويعلمك كيف تستطيع كسب مالك وإدارته بحكمة ، وهو ملىء بالتنبيهات والقصص الواقعية من الحياة .

والكتاب ثلاثة أجزاء:

الجزء الأول:

فيه تكمن الخطوة الأولى التى تحتاج إليها عند تاسيس عمل خاص بك، وهو يثير حماسك نحو العمل. فتحمسك تجاه عملك، لن يكسبك المال فقط بل ستستمتع بعملك أيضًا : اكتشف روح الابتكار الموجودة داخلك. واستخدم خيالك فهذا الجزء سيقدم لك موضوعات رائعة عن كيفية منح الطاقة لفكرتك حتى تنجح فى تحقيقها.

الجزء الثانى:

سيقدم لك هذا الجزء الأساسيات المطلوبة لإنشاء متجر ما. كما سنقوم

بمساعدتك فى تأسيس مشروع منظم والحفاظ عليه، وسوف يعلمك كيف تتجنب أن تنشغل بلا نتيجة وسط الأعمال الورقية وذلك بوضع جداول للأعمال سواء أكانت يومية أو أسبوعية أو شهرية ، كما يساعدك على الوصول إلى العمل بروح الفريق وتحديد الأدوات الخاصة بك وعمل دراسة جدوى للمشروع.

الجزء الثالث:

سيعلمك هذا الجزء كيف تدير أموالك ، وسوف يقدم لك فقرات توضح كيف تدخر أو تنفق أو تستثمر المال الذى تعبت من أجل كسبه. كما ستتعلم كيف تعمل الحسابات البنكية وأساسيات التعامل فى سوق الأسهم، كذلك ، سيرشدك إلى كيفية استثمار جزء من مالك لعمل شيء، وإلى كيفية استخدام المال فى عمل شيء نافع فى حياة الآخرين من خلال الإنفاق فى أوجه الخير.

إن العديد من الوظائف التى تعتبر مرموقة اليوم قد تصبح غير ذات أهمية ،فعندما نفكر فى بعض المهن مثل الصراف فى البنك والطيار وعامل الهاتف نجد أن التكنولوجيا حلت محل العديد من المهام التى يقوم بها الأفراد السابقون. خذ مهنة الطباعة كمثال أيضاً، فقديماً قبل ظهور أجهزة الكمبيوتر والنشر المكتبى، كان الناس يقومون يدوياً بتجميع الخطابات الإخبارية والجرائد والإصدارات الأخرى وطباعتها، أما اليوم فجميع هذه المهام تتم على أجهزة الكمبيوتر، فمن كان يقوم بهذه الوظائف كان مدركاً لضرورة تعلم مهارات جديدة واستخدام الكمبيوتر فى تنفيذ أعماله.

إن إدراك كيفية تسيير العمل الخاص بك سوف يساعدك على الوصول إلى

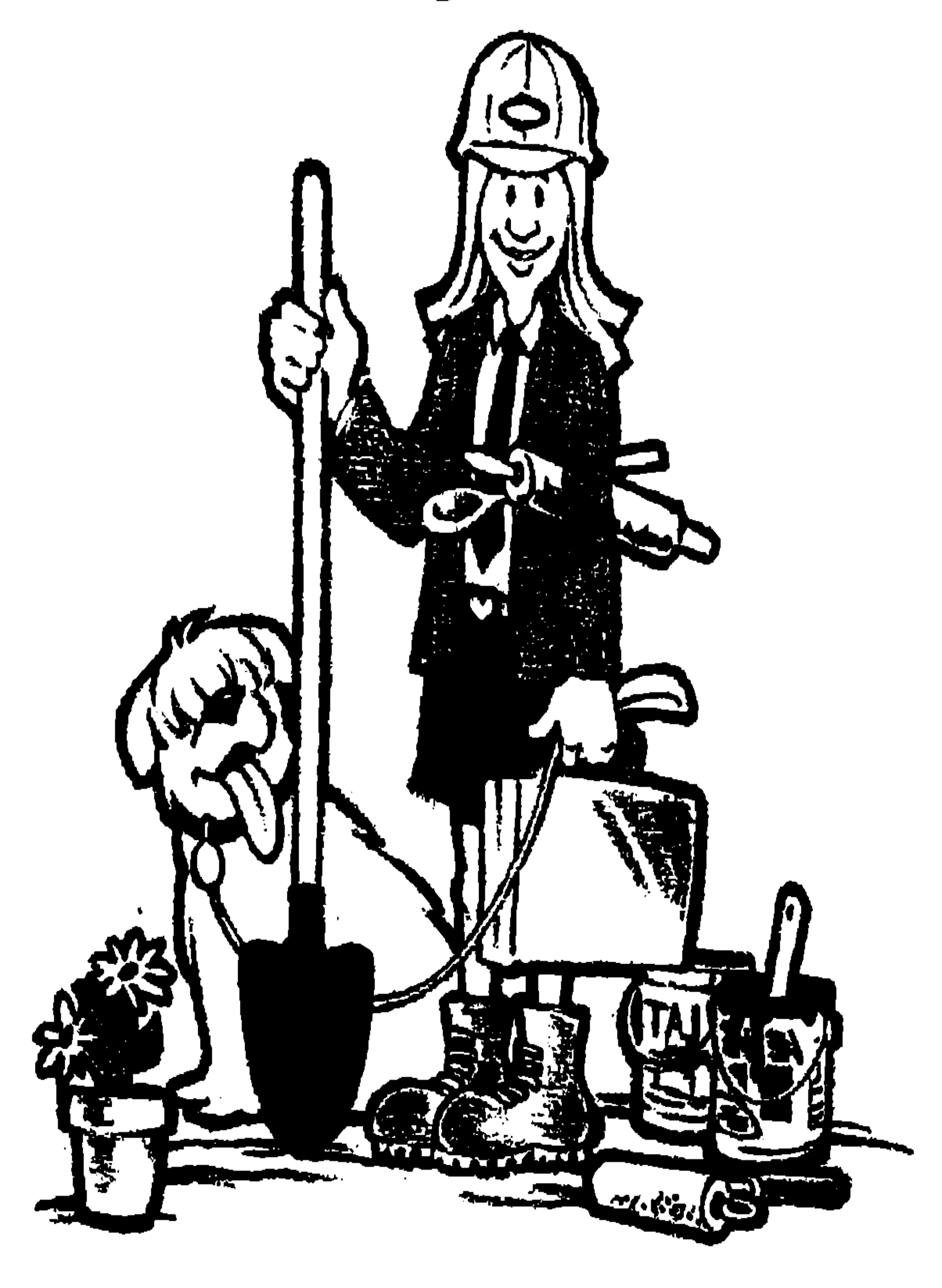
الأدوات التى تحتاج إليها للنجاح فى بقية حياتك. فقط عليك أن تدرك أن الأمر ليس سهلاً، فلا تتوقع أن تجده مسليًا أو مليئًا بالألعاب، ولكن تذكر أن تحتفل بنجاحك ؛ كبيراً كان أو صغيراً.

قم بالخطوة الأولى الآن واكتشف عالم الوظائف الذى ينتظرك.



الجزء الأول

عالم الوظائف



الفصل الأول

اكتشف مواهبك واهتماماتك

عندمايتعلق الأمر بفرص العمل كثيراً ماتجد أن ما تريد فعله ليس بالأمر السهل؛ فبعض الفتية لديهم مخطط دقيق لمستقبلهم وهذا أمر جيد، إلا أنه استثناء من القاعدة أن تجد شاباً مثلك ممن يشعر بالحيرة تجاه ما يريد فعله، تذكر أن الوقت لم يعد مبكراً جداً لكى تبدأ فى التفكير فى خياراتك بشأن المستقبل، فكر فى الأمر كمسألة حسابية: هل يوجد عدد كبير من الأشياء تستطيع فعلها، فمهمتك الأولى هى حذف الخيارات التى لا تناسبك واختيار مايناسبك، وفيما يلى بعض الأفكار التى ستساعدك فى اختياراتك وتحديد نوع العمل الذى يناسبك.

من المفيد أن تسلِّح نفسك بقلم ومفكرة لتدون كل فكرة جديدة تداعب خيالك، وابحث عن أدلة من خلال جميع الأشياء التى تقوم بها فى حياتك اليومية، وسل نفسك ما الذى تحب فعله فى وقت فراغك؟ فمثلاً تعتبر الهوايات مصدراً جيداً للأفكار لأنك تعلم بالفعل أنك تستمتع بالقيام بهذه

يقول بوذا:
"يكمن عملك في استكشاف ما تقوم به من عمل ثم اشغل نفسك به بكل جوارحك".

الأشياء، فكر فى أعمالك اليومية التى تساعد أسرتك من خلالها فى أعمال المنزل، وإذا كانت هذه الأعمال تتم خارج المنزل، فهناك فرصة طيبة لأن هناك الكثير من الناس يحتاج إلى القيام بهذه الأعمال داخل منازلهم، وبعد ذلك، فكر فيما تتفوق فيه بالمدرسة. هل أنت لاعب متميز (أم أنك تتفوق داخل صالات الألعاب الرياضية)؟ قد تستطيع تدريب الأطفال الصغار فى منطقتك إذا كنت تستمتع بالأعمال الحرفية فإنك تستطيع صناعة أدوات معينة وبيعها فإن ذلك خيار ينبغى التفكير فيه.

مهارات مستوحاة من الهوايات

لم يعد الوقت مبكرًا للغاية للتخطيط في مستقبلك!

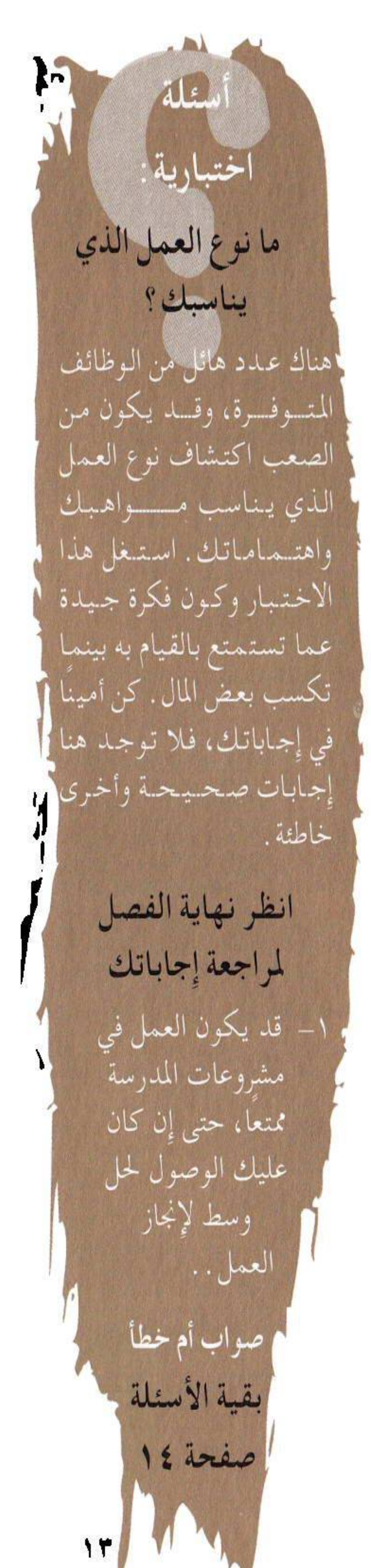
بمجرد أن تدون بعض الأفكار، فكر فى المهارات التى تستخدمها عندما تقوم بهذه الأنشطة. خذ المثال التالى: دعنا نقول إن قائمة الهوايات والأشياء التى تستمتع بها تشتمل على الفنون والحرف ومصاحبة الأصدقاء والطبخ، وبالتالى فالمهارات التى ترتبط بهذه الأشياء هى الرسم وإلقاء النكات وخبز الطعام.

اجمع كل هذه المواهب مع بعضها فقد تجد نفسك مُنَظِّمًا

جيداً للحفلات، وقد تجد العديد من الأمهات فى منطقتك يردن الاستفادة من خدماتك فى إقامة حفلات لأطفالهن، ويمكنك أن تعرض إنشاء الأعلام والزينات الأخرى الخاصة بالحفلات أو كتابة الدعوات أو المساعدة فى الطهى أو حتى اللعب من الأطفال.

ستفيدك الأفكار السابقة نفسها فى اكتشاف مجموعة أخرى من المهارات مثل الرسم أو الخياطة وتجميع الأصدقاء والتنظيم، ثم ماذا عن فتح متجر لبيع الهدايا؟ فكِّر فى هدايا مبتكرة مع أصدقائك، ويمكنك بيع هذه الهدايا فى المستشفيات مثلاً. أضف لمسات خاصة على ابتكاراتك مثل زهور جميلة أو مواد بسيطة، وستساعدك زيارة الأصدقاء والعائلات على إيجاد منفذ لبيع الهدايا الجميلة يدوية الصنع التى يمكنهم تقديمها لمن يحبون.

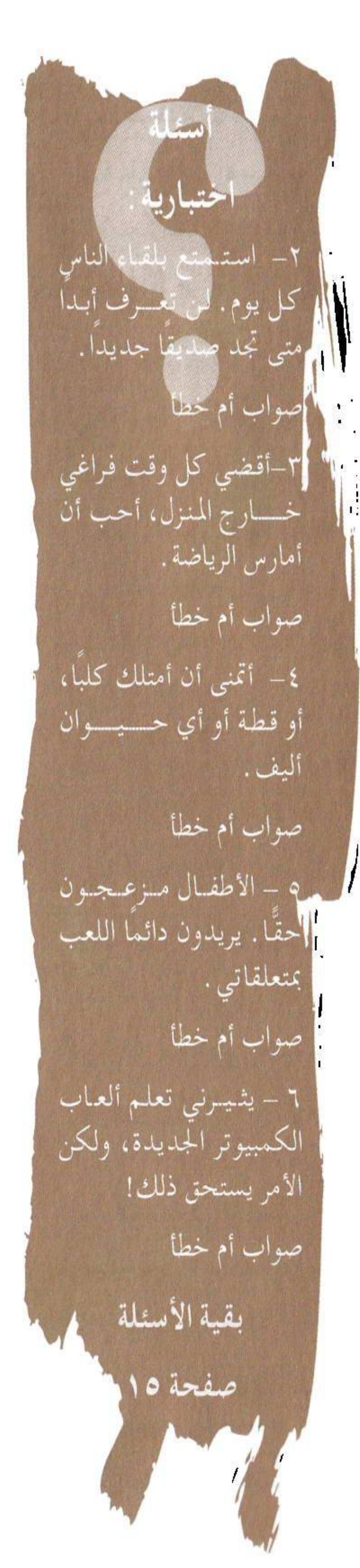
فى بعض الأحيان قد تجد الأمر مثيراً للتحدى أن تجد طريقة لتحويل مهاراتك إلى فرص للعمل، وإذا كنت من محبى الكتب، فقد تعتقد أنك لن تجد شيئًا يمكنك عمله لكسب المال من القراءة، لكن إذا أعدت التفكير فيمكنك تخصيص ساعة أسبوعية لقراءة القصص للأطفال الصغار فى منزلك (أو فى مكان مظلل فى فناء المنزل)، وإذا كنت تمتلك موهبة التسلية، فيمكنك إضفاء جو من المرح من خلال استخدام العرائس وتمثيل القصص، وسيكون الآباء سعداء عندما يجدون شخصاً يعتنى ويسلى أطفالهم بينما يقومون بأعمالهم.



يعرف محبو القراءة القصة الجيدة بمجرد النظر إليـهـا، وهى مـهـارة مـهـمـة. اتصل بدور النشـر واعرض عليهم مراجعة مخطوطات الكتب المقدمة لسنك،وأخبرهم أنك ستقدم تحليلاً مفصلاً للقصة ونقـداً شـامـلاً يوضح سـبب إعـجـابك أو عـدم إعجابك بالقصة، وذلك مقابل أجر معين.

المهارات من الأعمال اليومية

تتـضـمن بعض الأعـمـال القـيـام بمهـام لا يجـد الآخرون الوقت اللازم للقيـام بها، أو قد لا يحبـون القيام بهذه المهام، والشيء الأهم مع هذه المهام هو أنك تعرف كيف يمكنك القيام بهـا، ولماذا؟ لأن المهارات المرتبطة بهـذه الأعـمـال قـمت بممارسـتـهـا بالفعل عندما قمت بأعمالك اليومية حول المنزل. وحتى الآن، قد تمتلك المهارات الكافية التى تمكنك من تجميع القمامة الموجودة بالمنزل حتى إنه يمكنك أن تقول إنك صرت خبيراً صحيًّا، ويمكنك مقابل أجر تجـمـيـع القـمـامـة التى لدى الجـيـران وإخـراج صناديق القـمـامة إلى خارج المنزل حتى تقوم عربة القـمـامـة بتفريغ محـتـوياتها ثم قم بإعادتهـاإليـهـم ثانية، وبمقابل مبالغ إضافية وبعض الاستمتاع بالماء، يمكن أن تعرض ملء الخزانات بالمياه.



أسئلة

اختبارية:

٧ - أنا الطاهي في المنزل، أقوم بطهي أفضل الحلويات على وجه الأرض.

صواب أم خطأ

٨ . أنا ماهر في إصلاح الأشياء وصناعتها يدوياً.

صواب أم خطأ

ويمكنك مع مجموعة من أصدقائك أن تكوّن طاقماً للتنظيف، وهناك عدد كبير من الجراجات والحظائر التى تحتاج إلى التنظيف، أخبر جيرانك أنك وفريقك تستطيعون وضع المسامير والأدوات الصغيرة فى صناديق وأدراج منفصلة، وفرز المواد المفيدة الموجودة فى فناء المنزل وطلاء السور أو باب الجراج لتجميل المنظر.

وهناك فكرة أخرى وهى أن بعض الناس يحتاجون إلى المساعدة فى تنظيم الأشياء داخل منازلهم. لا يوجد منزل فى العالم لا يحتوى على أدراج مليئة بأدوات تحتاج إلى الفرز السريع ، وهذه الأعمال اليومية تعتبر فرصة رائعة لممارسة مهارات فريقك. تذكر أن أحداً لن ينهرك عندما تعرض عليه القيام بأعبائه اليومية مقابل أجر.

مهارات من المدرسة

يمكن بسهولة ترجمة المهارات التى تتعلمها فى المدرسة إلى أفكار وظيفية، ألق نظرة على تقاريرك المدرسية لتلهمك بتلك الأفكار فعلى سبيل المثال، إذا كان هناك بعض زملائك فى المدرسة يواجهون صعوبة فى دراسة المواد التي تتفوق أنت فيها، عندئذٍ تستطيع تقديم المساعدة، ولكن كيف؟ إذا كنت متفوقاً فى مادة الرياضيات، فكر فى تدريس المادة. هل سبق لك التدريس من قبل؟ ولكنك لن تستطيع التاكد من كفاءتك ما لم تمارس التدريس.

ابدأ بالتدريس لأحد الطلاب فقدم حصتين لمدة نصف ساعة، وتعامل مع الأمر

بهدوء، وخذ وقتك فى تنظيم عملك. إن العمل كمدرس يتطلب الكثير من التخطيط ومتابعة التطور، وفى البداية، سوف تحتاج إلى مقابلة الطالب وأحد والديه لتحديد الجوانب التى يحتاج الطالب إلى تلقى المساعدة فيها ومناقشة الفترة الزمنية التى سيظهر بعدها التطور فى مستواه، وبمشاركتهم ينبغى عليك أن تضع جدولاً زمنياً. بعد ذلك، عليك التحضير للدروس قبل كل حصة، وأخيراً، عليك أن تخطط لإرسال تقارير للتقدم فى المستوى والتأكد من إدراك الوالدين لسير عملية التدريس. إذا أمكنك التعامل مع هذا الطالب لفترة من الوقت وشعرت بقدرتك على إضافة طالب جديد، فلا تتردد واطلب من الطالب الذى تقوم بالتدريس له أن يعرض خدماتك على أصدقائه الذين يحتاجون إلى المساعدة.

أما إذا كنت من محبى الفن، حاول صناعة تحف وأدوات وبيعها فى معرض محلى للسلع اليدوية، أو فى فناء المنزل، لاحظ أن المغناطيس الملون دائماً ما يحظى بطلب عال. كن مبتكراً عند استخدام المواد التى يمكنك أن تحصل عليها مجاناً أو بسعر رخيص مثل الحصوات الملونة والقواقع البحرية والأزرار، واستخدم خيالك وحافظ على البيئة كذلك من خلال تجميع الأوانى والعلب من جيرانك، كل ما عليك أن تقوم بتنظيف هذه الأوانى والعلب واجعلها أوعية شخصية لتجميع العملات ولوضع الأقلام وأدوات المطبخ.

من الأفكار الأخرى: أن تدع جيرانك يدركون قدرتك على تقديم دروس بعد المدرسة فى الحرف

قصة حقيقية

حيل التجارة

أمبر ماكجرو، مونتارا، كاليفورنيا

كانت «أمبر» من الشخصيات التي لا ترضى بالأهداف البسيطة. فكانت تحلم دائما بعمل رحلة إلى جزيرة هاواي، وتقيم في فندق خيالي، وتسبح مع الدلافين. إلا أنها كانت تدرك أن تحقيق هذا الحلم مكلف للغاية، لذلك فقد كانت تعمل بجد لتحقيق حلمها. كانت أمبر تقوم بعمل جليسة ترعى الحيوانات الأليفة لدى ثلاث أسر عند غياب الأسرة، كما أنها كونت فريقا مع أعز صديقاتها لتنظيف المنازل. وحتى الآن وفرت «أمبر» (٥٠٠) دولار! وهي تدرك أنه كلما كان عملها أفضل فسوف تستطيع زيادة عدد عملائها.

تلقت «أمبر» عدة دروس في مركز المجتمع المحلي للعمل كجليسة أطفال، ومن ثم أحضرت «أمبر» حقيبتها الخاصة المليئة بالدمى والألعاب.

والمهن لأطفالهم، ويمكنك مقابل أجر، تقديم المواد الأساسية للطلاب وتشغيلهم فى مشروعات بسيطة تعلمتها فى المدرسة، وعند الانتهاء من هذه المشروعات، افتتح "معرضًا" فى الفناء الخلفى لمنزلك. ويمكنك أيضًا الحصول على المزيد من المال بعمل رسم لدخول المعرض وسوف يحصل كل الطلاب على فرصة مشاهدة إبداعاتهم أو شرائها.

على ذات المنوال، إذا كنت متفوقًا فى الرياضة، اعرض تقديم حصص تدريبية إضافية لأطفال الجيران الذين يشاركون فى الأنشطة الرياضية المحلية، قم بإعداد دورات للحفاظ على لياقتهم البدنية، ثم فكِّر فى أنشطة جديدة ، ويتمثل الجانب الأهم فى هذه الأفكار أن الآباء سيسعدهم كثيرًا توفير وقت بعد العمل لإعداد العشاء ودفع الفواتير وتنظيف المنزل.

بالإضافة إلى ذلك، سيحصل أطفالهم على فرصة تعلم الكثير من مهاراتك، وسوف تنال المقابل المادى لرعايتهم، مثل هذا الموقف مربح للطرفين.

هل تحب التمثيل؟ وهل شاركت فى فريق التمثيل فى المدرسة؟ إن خبرة التمثيل ليست مطلوبة دائمًا، فعليك اكتساب المزيد من

تقول «أمبر»: "لا يحب الآباء أن يستمر أطفالهم في مشاهدة التليفزيون لأوقات طويلة. كذلك فأي طفل سيستمتع أكثر عند وجود مواد يلعب معها". ومن الوظائف الأخرى التي تقوم بها «أمبر» عندما يحتاج الآباء إلى بديل لمعسكرات الصيف التي يقوم بها أبناؤهم.

بعد فصل الصيف فترة نشطة تقوم خلالها بعمل جليسة الحيوانات الأليفة في المنزل. فهي تهتم بقطط الجيران عندما يقومون بإجازة. تقول «أمبر»: "أقوم بتمشيط شعر القطط وإطعامها وتنظيم صندوق الفضلات الخاص بها. كما أنني أعلمها حيلاً جديدة حتى يرى الجيران أنني أعتني حقًا بحيواناتهم".

بدأت «أمبر» مؤخرًا في تنظيف المنازل مع صديقتها. وهي تعتبر ذلك وظيفة مهمة لكسب المال وتمنحها سمعة رائعة عندما تقوم بكتابة كل ما تقوم به لتنفيذ العمل. فعلى سبيل المثال، تقوم «أمبر» وصديقتها بالكنس والمسح وتنظيف أدوات المطبخ. بل قد تقومان بأعمال إضافية، مثل تنظيف الأتربة من المخازن الملحقة بالمنزل. تقول «أمبر»: "عندما تقرأ السيدة تقريرا عن كل الأشياء التي قمنا بها فإنها تدفع لنا ٧ دولارات في الساعة بدلاً من ٦ فقط".

لقد قررت أوبرا وينفري المذيعة الأمريكية المشهورة منذ عامها الثاني عشر أن تصبح مذيعة.

الصفات المهمة، وينبغى أن تكون دقيقًا للغاية وتأخذ العمل بجدية، فما من أحد يحب الشخص المهرج الذى يعيق الإنتاج، وكن مستعداً للعمل طوال اليوم وقد تصل إلى ثلاثة أيام متواصلة. عليك أن تتوقع أن تبقى منتظراً لفترات طويلة، وقد لا يتم استدعاؤك مطلقًا للمشاركة.

هناك العديد من الوظائف التى قد تفكر أنك لم تزل صغيراً جداً للقيام بها، قد تكون شغوفًا بالكتابة وتحلم أن تكون صحفيًّا، ويشير الواقع إلى أنه عليك الذهاب إلى المدرسة لفترة طويلة قبل أن تقبل صحيفة بتعيينك لديها، وسوف تحتاج كذلك إلى تصريح للعمل، وفى معظم



الحالات ينبغى أن تبلغ السادسة عشرة من العمر لكن هل يعنى ذلك أن تستسلم؟ بالطبع لا. لا ينبغى أن تهدر مواهبك، عليك فقط أن تكون مبتكرًا فى أسلوب تطبيق هذه المواهب، ويمكنك أن تبدأ بعمل ملاحظات على بطاقات التهنئة. إذا كان لديك حس شعرى، يمكنك أن تطبع بعض قصائدك على بطاقات تهنئة. تحتوى أغلب برامج الكمبيوتر على برامج مثل Microsoft Publisher، يمكنها أن تساعدك فى تصميم جميع جوانب بطاقات التهنئة، بداية من الشكل الخارجى لها وحتى الخط المستخدم، ويمكنك أن تختار نوع الورق والعديد من المواد الأخرى من المتجر الموجود فى منطقتك.

ليس عليك أن تتوقف مع بطاقات التهنئة، انظر إلى الكلمات التى توجد حولك، يحتاج الجميع إلى تصميم الشعارات والإعلانات والنكات والألغاز. تعامل مع هذه الأفكار واجعلها فى نطاق عملك، وابتكر الشعارات والكتيبات الصغيرة والشرائط التى توضع فى الكتب والملصقات الدعائية، صمم كل ما يحتاج العميل إليه، بغض النظر عن المهارات التى تتمتع بها، ستكون هناك دائمًا فكرة عمل تناسبك. عليك فقط أن تكتشف كل الفرص من كل زاوية ممكنة لاكتشاف الفرصة التى تناسبك.

ضع فى اعتبارك أيضًا أنه مهما كانت الفكرة التى توصلت إليها، فإنها شىء سوف تعاود تنفيذه عدة مرات. فعلى سبيل المثال، إذا خططت لعمل الحلوى

طورت «ديبي فيلدز» (التي تقدم برنامج Mrs. Fields Cookies) أول وصفاتها للطبخ عندما كانت في الثالثة عشرة من عمرها.

وبيعها، عليك أن تراعى أنك قد تقضى ساعات طويلة فى المطبخ لصنع الحلوى، وقد تصاب بالمرض بسبب رائحة الشيكولاتة بنهاية الصيف! إن آخر شيء سترغب فى فعله أن تحول هواية إلى وظيفة تكره القيام بها.

بدأ بيل جيتس فى إنشاء شركة برامج الكمبيوتر بينما كان فى الخامسة عشرة من عمره.

هناك أوقات عديدة يبدو خلالها العمل مملاً وتشعر برغبة فى تركه، فعلى سبيل المثال، قد تحب تدريس لغة جديدة للأطفال، لكنك تعبت بسبب كم الأعمال الورقية المطلوبة لمتابعة تطور الأطفال وإعداد الدروس، واعلم أن ترك التدريس للطلاب فى منتصف العمل لن يكون سيئًا للطلاب فقط بل سيكون انتكاسة لك كذلك كرجل أعمال فأنت رئيس نفسك وعليك أن تنفذ نظامًا مدروسًا ومحدداً لإنجاز العمل، وحتى إن كان مملاً أو شاقًا فإن أساس النجاح فى العمل أن تقوم ببذل أقصى جهد لإنجاز ما تختار القيام به.



أسئلة اختبارية

الإجابات عن أسئلة الفصل الأول

- ما نوع العمل الذي يناسبك؟

إذا أجبت بـ . . .

١ . صـواب: ابدأ بعمل شراكة مع صديق أو اثنين من أصدقائك، ولكن عليك أن تدرك أن هناك تبادلات فى العمل مع آخرين. ماذا يعنى ذلك؟ افترض أنك بدأت مع أعز أصدقائك فى عمل معين حيث تقوم بمساعدة كبار السن أو الأمهات حديثات الولادة فى منطقتك أيام السبت. الجزء الإيجابى فى الأمر، أنه يمكنك العمل بمشاركة صديقك المقرب، ولكن ماذا إذا حدث شجار بينكما فى المدرسة؟ قد يكون غريباً عندئذٍ أن تعمل معه، ولكن عليكما الحفاظ على الالتزام الذى قدمتماه للعملاء.

خطأ: أنت تحب اتخاذ قراراتك بنفسك ووضع جدول زمنى خاص بك. وإذا رغبت فى ممارسة لعب كرة القدم بعد الظهر على أن تقوم بالعمل الحرفى المساء، فليست هناك مشكلة فى ذلك لأنك لم تقم بالعمل طوال اليوم، وبطبيعة الحال، يحتاج أى شخص إلى المساعدة فى بعض الوقت، لذلك لا تخجل من طلب المساعدة من صديق إذا كان عليك الطبخ مثلاً.

٢ . صواب: ينبغى أن يشتمل العمل الخاص بك على لقاء الآخرين- مثل العمل كمخطط للحفلات. إذا كنت تفضل اللعب مع الأطفال الصغار وتستمتع بتعليمهم ألعابًا جديدة، حاول العمل كجليس للأطفال. للقاء فتية فى مثل سنك، حاول إنشاء منصة لبيع الخضراوات أو محطة لغسيل السيارات أمام منزلك، وبطريقة أو أخرى تستطيع لقاء أشخاص لطفاء - وكسب المزيد من المال فى الوقت نفسه.

خطأ: يتضمن جزء من كل عمل لقاء أفراد آخرين، ولكن ماذا إذا كنت لا ترغب فى قضاء الوقت مع أفراد لا تعرفهم، تستطيع عندئذٍ التفكير فى أعمال تنفذها فى منزلك، وهل أنت ماهر فى صياغة الكلمات؟ إذا كنت تستطيع ببعض الجهد صياغة كلمات رائعة، فسوف تستطيع العمل ككاتب جيد، يمكنك العمل بشكل منفرد داخل المنزل فى كتابة بطاقات التهنئة.

٣ . صواب: حسنًا، إذا كنت تستمتع كثيراً بالبقاء خارج المنزل، يمكنك العمل بالخارج، اسأل جيرانك إذا كانوا مستعدين للاستعانة بك فى تنظيف فناء المنزل، ولكن فكر بطريقة غير تقليدية، مثلاً: هل أنت لاعب تنس ماهر؟ أخبر جيرانك أنك تستطيع تقديم دروس فى تعليم التنس لأبنائهم الصغار، ويمكنك القيام بذلك مع أى رياضة تحبها.

خطأ: بينما من الجيد قضاء الوقت خارج المنزل، إلا أنك تفضل العمل بالداخل. فكِّرْ فى الأعمال التى يمكنك القيام بها داخل منزلك أو منزل أى شخص آخر مثلاً: هل أنت شخص مرتب؟ من الممكن أن تجد بعض الأمهات حديثات الولادة ممن يحتجن إلى المساعدة فى ترتيب المنزل أيام نهاية الأسبوع، أو يمكنك مساعدة زوجين كبيرين فى السن فى تجميع القمامة حول المنزل مرة واحدة فى الأسبوع.

٤ . صواب: هناك وظائف عديدة لمحبى الحيوانات بداية من الترويح عن الكلب إلى رعاية القطط ونهاية بتنظيف الكلب فى الفناء الأمامى للمنزل. فكِّر بشكل غير تقليدى، واكتشف إذا كان جيرانك يمتلكون حيوانات أليفة لا

تعرفها مثل السمك أو السلاحف أو العصافير كل هذه الحيوانات تحتاج إلى الرعاية عندما لا يكون مالكوها بالمنزل. هيا اذهب وأخبر هؤلاء الأشخاص بقدرتك على تقديم المساعدة.

خطأ: حسنًا، فأنت لا ترغب فى العمل مع الحيوانات مقابل بضعة جنيهات، ولكن لم يزل هناك أفراد كثيرون لديهم حيوانات أليفة فى منازلهم. هل تحب عمل حرَف وصناعات يدوية؟ حاول صناعة بعض الأطباق والقلائد والسترات التى تصلح للحيوانات وبيعها. هناك فرص للعمل فى أى مجال حولك، ومفتاح هذه الفرص أن تأخذ وقتك وانظر إلى الموقف من زوايا متعددة. من خلال التفكير فى المواقف بطريقة جديدة، قد تكتشف أفكاراً للعمل تستمتع بها وتفيدك ماديًا.

٥ . صواب: إذا كنت تفضل العمل مع الكبار، اعرض عليهم تقديم المساعدة فى الجوانب التى تستطيع القيام بها مثل تنظيف الجراج وتنظيم الأرفف والأدراج.

إذا كنت تقيم فى مكان تتساقط فيه الثلوج فى الشتاء، يمكنك كسب بعض المال من خلال إزالة الثلوج عن الأرصفة ومسارات السيارات.

خطأ: بالإضافة إلى العمل كجليس للأطفال، أمام الأشخاص الذين يحبون الأطفال فرصة لمجال رحب من الوظائف. يمكنك أن تعرض تقديم المساعدة للأبوين فى تخطيط حفلات الميلاد للأطفال، وتعليم الأطفال الصغار القراءة أو توصيلهم من المدرسة وإليها، ومن الأفكار الأخرى: تخصيص ساعة فى الأسبوع لقراءة القصص للأطفال الصغار فى منزلك أو إعداد منطقة لرعاية الصغار خلال حفلات الجيران حتى يستطيع الآباء التحرك دون القلق على أبنائهم.

☐ . صواب: لقد ولدت للعمل مع أجهزة الكمبيوتر، استخدم مواهبك فى تعليم الأطفال الآخرين، أو حتى كبار السن، كيفية استخدام الكمبيوتر، ومن الوسائل الأخرى لاستثمار خبرتك مع الكمبيوتر فى كسب بضعة جنيهات عرض نشر وبيع الخطابات الإخبارية ودعوات الحفلات والدعايات للأندية المحلية.

خطأ: قد تكون لا تعلم الكثير عن الكمبيوتر. هيا، لا يتأخر أبداً وقت التعلم، هل تعرف شخصاً متميزاً فى استخدام الكمبيوتر؟ كوّن فريقًا مع هذا الشخص وتعلم منه كيفية استخدام الكمبيوتر مقابل مهاراتك فى أحد المواد التى يحتاج هذا الشخص إلى المساعدة فيها.

٧ . صواب: يمكنك بيع الحلوى وعمل منصات لبيع السلع الطازجة والخضراوات، وعلاوة على إعداد منصة أمام منزلك، يمكنك زيادة أعمالك من خلال عمل متجر فى الفناء وتقديم خدمة غسيل السيارات، ويمكنك التفكير أيضاً فى عرض خدمة تقديم الأطعمة خلال حفلات الميلاد واجتماعات مجلس أولياء الأمور فى المدرسة.

خطأ: قد تكون لا تحب الطبخ وصناعة الحلوى، ولكن بالتأكيد هناك الكثير من الأعمال بعيداً عن الطبخ التى يمكن تنفيذها خلال الحفلات، ومن أمثلة ذلك، المساعدة فى تقديم الأطعمة والمشروبات، وإعداد البوفيه وتجميع القمامة. إذا كنت متميزاً فى التنظيم وبارعًا فى التعامل مع المال، سوف يحتاج صديقك الذى يقوم بالطبخ إلى المساعدة فى متابعة الطلبات وتحصيل المال من العملاء.

٨ . صواب: هناك دائماً عمل لك فى منطقتك، فإذا كنت متميزاً فى إصلاح الدراجات، يمكنك أن تصلح إطار الدراجة أو استبدال السلسلة للدراجات الخاصة بأطفال الجيران مقابل أجر بسيط. هل تستطيع تصميم سلع يدوية فنية؟ حاول صناعة قلادات وأساور للزينة وبيعها لحسابك أو مع السلع المعروضة للبيع فى الفناء.

خطأ: إذا كان لديك حس الابتكار ولكنك لست بارعًا فى العمل بيديك فلم يزل هناك الكثير من الطرق للعمل اليدوى، فيمكنك تقديم خدمات لرعاية الحديقة، ويحتاج البعض إلى مجرد شراء زهرة التوليب منك وزراعتها بأنفسهم. وقد يطلب آخرون منك المساعدة اليدوية أيضاً.

الفصل الثانى

هل تمتلك مقومات النجاح؟

إن مجرد التفكير فى وظيفة جيدة سينقلك خطوة لتحقيق حلمك لكسب المزيد من المال حتى تكسب ما تريد وترغب، ولكن هناك المزيد من العمل لتصبح رجل أعمال من مجرد الحلم بكسب المال، وقد حان الوقت لوضع خطة وتنفيذ فكرتك. كيف يمكنك أن تتأكد من أن الآخرين سيرغبون فى الاستعانة بك أو سيحتاجون إلى منتجاتك؟ هناك أربعة مقومات رئيسية حتى تصبح رجل أعمال ناجحًا:

الفضول والابتكار والمرونة والالتزام. مع وضع هذه المقومات الأربعة فى الاعتبار، سوف تتمكن من نقل عواطفك ووضعها فى إطار خطة عمل ناجحة، حيث يكون لديك عملاء يطلبون منك المزيد، عليك قراءة الصفحات التى نستعرضها فى الأجزاء التالية لمساعدتك فى دعم المقومات الأربعة فى نفسك وفى أعمالك.

الفضول
الابتكار
المرونة
الالتزام

الفضول

يقصد الفضول أن تنظر إلى العالم من حولك، وتكتب ملاحظات عما ينفذ وما لم ينفذ وما يمكن القيام به بشكل أفضل، ويدرك رجال الأعمال الناجحون ما يرغب فيه الناس ويتحركون بسرعة لتقديمه، ولكن كيف يدركون ما يرغب فيه الناس؟ عندما تحاول الشركات اكتشاف ما إذا كان الناس يقبلون على خدماتهم ومنتجاتهم فإنهم يقومون بما يعرف ببحث السوق. يشتمل ذلك على الاتصال التليفوني بمجموعة من الأفراد أو مجموعة ضابطة، وطرح عدة أسئلة عليهم مثل: ما يحبونه وما لا يحبونه، وما يرغبون فيه بشأن منتجات وخدمات الشركة، ويمكن تنفيذ بحث السوق عبر الدراسات وعروض العينة.

يقول الدكتور سوس (تيودور جيزل): "انظر يمينك وانظر شمالك وانظر أسفل وأعلى. فكر فيما يمكنك أن تفكر فيه إذا ما حاولت".

وبطبيعة الحال، لن يكون عليك القيام بكل ما سبق - فسوف تستغرق سنوات لإنهاء وتحليل هذا البحث، ويمكنك أن تحاول فى بعض الاستراتيجيات على نطاق أقل. استخدم فضولك الطبيعى للتعرف عما يريده الناس ويحتاجون إليه، ويعرف بعض الناس ذلك بأنه مثل وضع إصبعك على الحقيقة. إنها طريقة خيالية توضح إدراكك للنزعات، لكن كيف يمكنك التعرف على هذه النزعات؟ تحدث إلى الآخرين ولاحظ ما يقومون به، اقرأ الكتب والمجلات، استمع إلى الراديو وشاهد التليفزيون، اسأل العديد من الأسئلة والأهم استمع إلى الإجابات.

نظرة على الإنترنت
www.kidsway.com

هو موقع على الإنترنت يشتمل على كل ما قد ترغب في معرفته لبدء العمل الخاص بك.

انظر كذلك إلى مجلة "رجل أعمال صغير" الخاصة بالموقع.

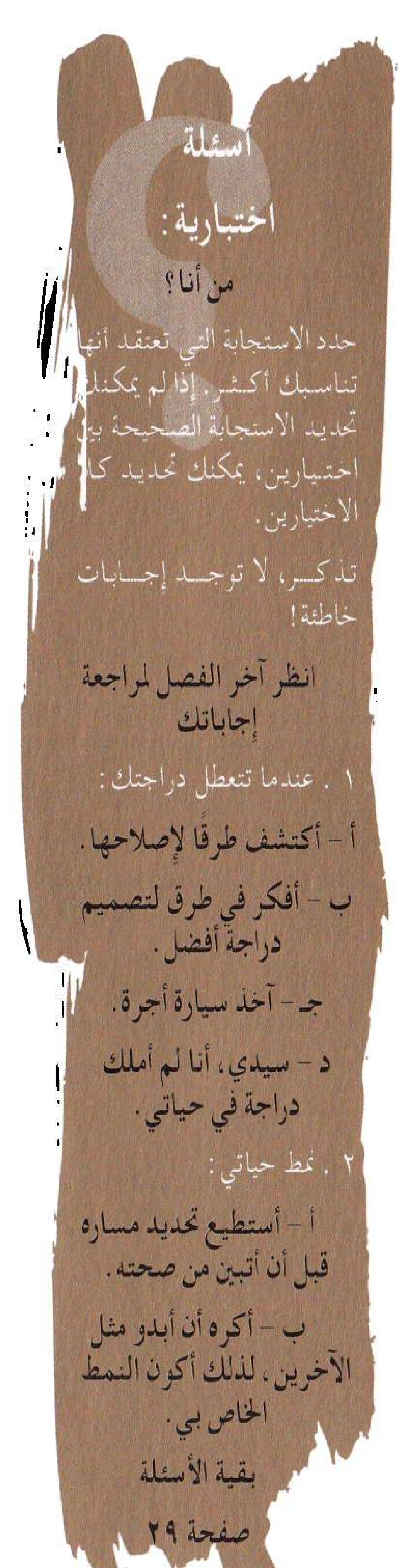
فكِّر فيما يمكنك أن تقوم به للقيام ببحث السوق، ودعنا نقول إنك ترغب فى توفير خدمة لتقديم الأطعمة فى حفلات أعياد الميلاد لجيرانك. سوف تفكر فى صناعة أطباق الحلوى اللذيذة التى تعرف أن الأطفال يحبونها. احسب عدد الأطفال دون سن الثامنة بين جيرانك فإذا كان هناك عدد محدود جداً من الأطفال، فسوف تواجه وقتًا صعبًا للعثور على العملاء، ثم اكتشف الأفراد الذين يوفرون خدمات تقديم الأطعمة فى حفلات الأطفال، وراجع دليل «يللو بيدجز» التجارى لمعرفة ما إذا كانت هناك خدمات متخصصة متاحة. لن ترغب فى إضاعة وقتك ومالك فى إعداد الحلوى وتكتشف أن هناك العشرات ممن يقدمون نفس الخدمة.

تساعد دراسة السوق الشركات فى تحديد وجهة نظر المستهلك تجاه منتجاتهم و تجاه المنتجات المنافسة أيضًا، وعندما تدرك الشركات درجة المنافسة مع الشركات الأخرى، فإنها تستطيع تقديم خدمة أو منتج أفضل، ولن تحتاج إلى تجميع الأفراد لعمل مجموعة تركيز، ولكن فكِّر فى بعض الأسئلة التى يمكنك استخدامها لعمل دراسة عن الآباء الذين استعانوا بمخططين للحفلات من قبل، وما معيار الخدمة المحترفة لديهم؟ وما النقاط التى لا يحبونها؟ هل يفضلون شراء الحلوى منك إذا قدمتها فى أسلوب جميل للحفلات؟ وما العوامل الإضافية التى تجعلهم يفضلونك على منافسيك؟

الابتكار

بمجرد أن تلم بالقدر الكافى من المعلومات لتحدد أنه من المفيد بدء العمل، سوف تحتاج إلى بعض الابتكار لتحصل على طرق لتجعل عملك متميزاً عن الآخرين، و ينبغى أن تكون الوجبات والكعك الذى تصنعه من الدرجة الأولى، كذلك ينبغى أن تجعل العملاء يفضلون الخدمات المتخصصة التى تقدمها عن شركات أخرى.

إن انجذابك إلى احتياجاتهم الخاصة سوف يجعلك فى مركز بعيد عن الآخرين. قد تكون لديك طريقة خاصة لتقديم الحلوى التى تصنعها، أو تقديم الطعام فى الحفلات. خذ هذه الفكرة كخطوة إضافية واعرض المساعدة فى إعداد طاولة الطعام وتنظيفها بعد الحفل، وربما يكشف البحث الخاص بك أن الآباء يحبون قيام مخططى الحفل بالجمع بين تقديم الطعام والتسلية. خذ هذه الفكرة الخاصة بالخدمات الإضافية وكوّن فريقًا مع شخص يدرك كيفية الإشراف على الأطفال فى الحفلات التى تتم بجوار حوض السباحة. قد لا يقوم المخططون الآخرون بعمل الزينات، فيمكنك أن تقوم بتقديم خدمة تصميم زينات وفقًا لما يحبه الأطفال.



أسئلة اختبارية:

من أنا؟

حدد الاستجابة التي تعتقد أنها تناسبك أكثر. إذا لم يمكنك تحديد الاستجابة الصحيحة بين اختيارين، يمكنك تحديد كلا الاختيارين.

تذكر، لا توجد إجابات خاطئة!

انظر آخر الفصل لمراجعة إجاباتك

١ . عندما تتعطل دراجتك:

أ - أكتشف طرقًا لإصلاحها.

ب - أفكر في طرق لتصميم دراجة أفضل.

جـ - آخذ سيارة أجرة.

د - سيدي، أنا لم أملك دراجة في حياتي.

٢ . نمط حياتي:

أ - أستطيع تحديد مساره قبل أن أتبين من صحته.

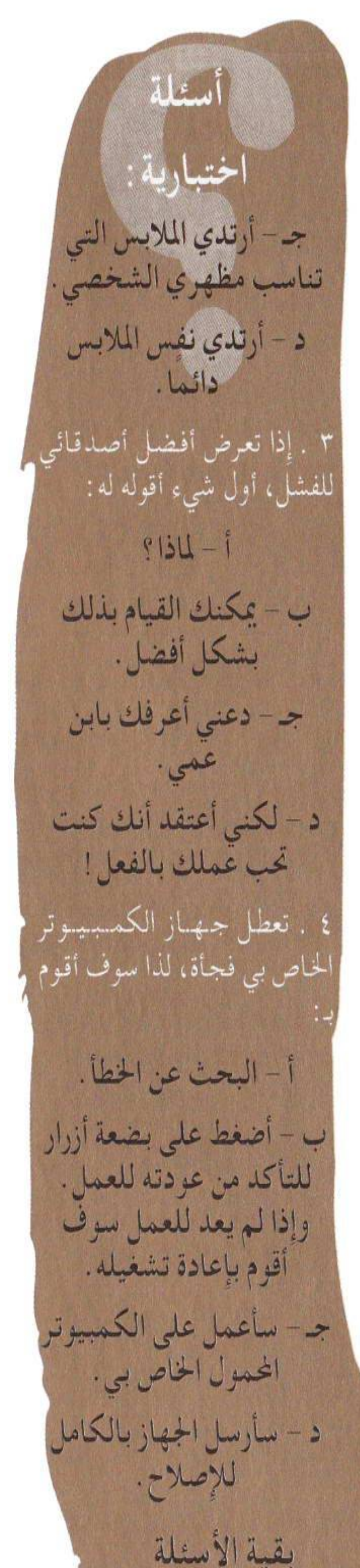
ب - أكره أن أبدو مثل الآخرين. لذلك أكون النمط الخاص بي.

بقية الأسئلة صفحة ٢٩

إذا كنت تتنافس مع فتية آخرين يقومون بالعمل نفسه، استخدم حس الابتكار لديك لاكتشاف طرق إضافية كي تبدأ حياتك المهنية. استخدم جهاز الكمبيوتر الخاص بك في إنشاء بطاقات أعمال جميلة تحتوى على كل معلومات الاتصال، وقدم بطاقة تعريف سهلة القراءة للعملاء المتميزين، واطبع كتيبات دعائية مع قائمة بالخدمات والإضافات التى تقدمها. (راجع المزيد عن الأدوات الدعائية فى الفصل التاسع). وعلى سبيل المثال هناك من الأساليب البسيطة التي يمكن تنفيذها أن تكون دائمًا حسن المظهر مرتبًا. إن مجرد ذكر كلمات مثل: من فضلك وشكرًا تعتبر وسيلة بسيطة لإظهار الأدب، وتأكد من تقديمك انطباعًا جيدًا على عملائك الذين قد يقدمونك فيما بعد لأصدقائهم.

المرونة

من أهم مزايا تأسيس العمل الخاص بك أنه يمكنك توفيق أفكارك مع الاحتمالات الموجودة من حولك، ويعرف ذلك باسم المرونة. تهدف الشركات الكبرى للتحرك على نحو أبطأ عندما تلتزم باتجاهات جديدة، فلديها عدد كبير من العملاء ويجب أن



تلبى احتياجاتهم. إذا كانت شركة كبيرة على وشك عمل تغيير مفاجئ لما تقدمه، فسوف يضطر العديد من العملاء إلى اللجوء إلى شركات أخرى، وعلى العكس من ذلك، لدى الشركات الصغرى عدد محدود من العملاء، وتستطيع تلبية احتياجاتهم وفقًا لمبدأ كل عميل على حدة، وتتسم بكونها تقدم الطلبات الجديدة بشكل أكثر سرعة، ولكن ما النتيجة؟ يفضل العملاء الاستمرار مع الشركات الصغيرة طالما ظلت الشركة الصغيرة تساعدهم فى تلبية احتياجاتهم المتغيرة كل وقت. فكر فى المقارنة بين مقطورتين تحاولان الانعطاف. على المقطورة الكبيرة ذات ١٨ إطاراً الانعطاف ببطء وسهولة لتجنب أى حادث، أما الشاحنة الأصغر فتستطيع الانعطاف مباشرة وبسرعة.

على سبيل المثال، إذا كنت لم تزل تقدم فقرة فى الحفل عن شخصيات الباور رينجرز، فقد يتهمونك بأنك عتيق الطراز. يحب الأطفال الآن شخصيات جديدة مثل الرجل العنكبوت، وينبغى عليك متابعة الجديد الذى يعجب الآخرين مثل: هل هناك رياضات أو أنشطة ترفيهية أكثر انتشاراً هذا الصيف عن الصيف الماضى؟ وهل هناك تقليعة موضة جديدة يمكنك أن تحولها لفكرة عمل؟ كيف يمكنك دمج الاتجاهات الجديدة إلى عملك الذى تقدمه بالفعل؟ إذا كنت تقوم بالفعل بالتخطيط لحفلات الأطفال ولاحظت أن

أسئلة اختبارية:

٥ . اختلفت مع أعز أصدقائك بشأن الفيلم الذي ستستأجرونه:

أ – ستكتشف ماذا يعجب صديقك في الفيلم الذي اختاره.

ب – ستنسى فكرة الفيلم. وتقرر قضاء المساء في اللعب.

جـ – ستدع صديقك يختار الفيلم هذه المرة على أن تختار أنت المرة التالية.

د – لكنك ترغب بشدة في مشاهدة الفيلم الذي اخترته لذلك فقد استأجرت كلا الفيلمين، وقضيت عطلة نهاية الأسبوع في ماراثون لمشاهدة كلا الفيلمين مع صديقك.

انظر آخر الفصل لمراجعة إجاباتك.

الموضة هى ارتداء قبعات جميلة الشكل، يمكنك تخصيص مكان لبيع القبعات للأطفال، و إذا كنت تعرف أن أطفال الجيران يحبون كرة السلة بشدة، اعرض على جيرانك العمل كجليس للأطفال وممارسة كرة السلة معهم. تعنى المرونة أن تتكيف مع الطلبات المتغيرة لعملائك. رجل الأعمال الناجح هو من يكتشف أنماطًا جديدة دائمًا.

وتعنى المرونة أيضًا أن تكون جاهزًا لتغيير أفكارك والالتزام بخطط جديدة كلما واجهت عقبات على الطريق، دعنا نقول إنك ستبيع آيس كريم ذا شكل رائع وطعم جذاب، وقبل أن تقوم بتأسيس مكان لبيع الآيس كريم فكِّر كيف يمكنك الاحتفاظ به مثلجًا؟ هل عليك أن تدخل إلى المنزل لإحضار المزيد من الآيس كريم عندما ينفذ ما لديك؟ من سيعتنى بصندوق المال أثناء هذه الفترة؟ لذلك هناك



عاملان عليك مراعاتهما: هل تمتلك جميع الأدوات لتنفيذ عملك؟ وهل هذه هى الوظيفة التى يمكنك القيام بها بمفردك، أم من الأفضل الاستعانة بصديق أو شريك؟ أول عامل ينبغى أن توفره هو وجود مبرد جيد فعلاً ووضع الآيس كريم أسفل طاولة البيع، وهناك حل آخر وهو الاشتراك مع صديق ليساعدك عندما تذهب إلى داخل المنزل لإحضار المزيد من الآيس كريم. مهما كانت الطريقة التى ستنفذها، عليك تكييف فكرتك الأصلية لتتغلب على المشكلات التى قد تواجهها. إذا لم تقم بذلك فقد يتعرض عملك للفشل حتى قبل أن تتاح فرصة جيدة للبدء، وهذا الأمر لا يدعو للمرح مطلقًا.

الالتزام

حان الوقت الآن للاستمرار وبث الحياة فى الأفكار الخاصة بك، وهذا الجانب قد يكون هو الأصعب عند القيام بالعمل – استمر فى الالتزام بخططك، وقد تستغرق وقتًا وجهداً كبيراً حتى يتم تفعيل فكرتك، ويجب أن يسمع الناس عن العمل العظيم الذى تقوم به؛ لذلك هناك الكثير من العمل. عليك مراعاة أنك قد لا تحقق أى مكسب من عملك الأول بسبب نفقات بدء العمل. تشتمل هذه النفقات على الأدوات التى تحتاج إلى شرائها لتنفيذ العمل، والمال الذى تنفقه للدعاية والنفقات الأخرى المتعلقة بتطوير مهاراتك. فمثلاً مع خدمة تقديم الأطعمة، هناك نفقات لبدء العمل مثل شراء أوانى ومواد الطبخ، وقد يكون عليك شراء كتاب لوصفات الطبخ لإضافة أفكار جديدة إلى قائمتك. إذا كنت تستخدم أوراقًا للدعاية عن

عملك، عليك أن تفكر فى نفقات الدعاية على لوحات ثابتة أيضًا، وفى حقيقة الأمر، قد يكون عليك إضافة عميل أو اثنين قبل أن تكسب بعض المال.

كان الناس قديمًا يدخرون أموالهم فى آنية مصنوعة من الفخار، ثم تطور الأمر بعد ذلك

يعنى الالتزام أيضًا أن تقوم بتسيير أعمالك على نحو مسئول، تأكد من توفر الوقت والجهد لتحقيق وعودك. إذا كان العمل الذى ترغب القيام به على مدار العام، ينبغى مراعاة إذا كان سيتداخل مع واجباتك المدرسيةأم لا، وتذكر أن هدفك هو إنهاء ما بدأته، وإذا احتجت إلى تدريبات إضافية لتسيير عملك كما ينبغى، عليك مراعاة الوقت المستغرق فى التدريب، وعلى سبيل المثال، عليك قضاء بعض الوقت فى التدرب على تنفيذ وصفات جديدة للطبخ إذا كنت ستبدأ فى تقديم الأطعمة. أما إذا كنت ستقدم خدمات لرعاية الحدائق، فعليك قضاء بعض الوقت فى دراسة أنواع النباتات التى ستتعامل معها، وكيف يمكنك تقديم أفضل رعاية لها.

يعد المحافظة على الوقت هو العامل الأكثر أهمية للالتزام بوعودك للعملاء، فإذا أخبرت أحد الأشخاص أنك ستكون فى منزله للمساعدة فى إعداد البوفيه قبل أن يبدأ الحفل، التزم بالموعد الذى حددته، إذا لم تحضر قبله قليلاً، ويعنى ذلك أن عليك التأنى عند تحديد مواعيد أعمالك، ولا يستغرق منك عملك كل وقتك،

بل لا بد أن تعطى نفسك قسطًا من الراحة فيه.

فى النهاية، ينبغى عليك الالتزام بأفكارك، وتحلَّ بالشجاعة لتؤمن بقدراتك حتى وإن شكك الآخرون بها، ومن الجيد الاستماع للآخرين وطلب آرائهم، وقد يقدم بعض الأشخاص النصح لأن لديهم الخبرة الكافية، وقد يكونون قد قاموا بخدمات تقديم الأطعمة من قبل سوف يساعدك الاستماع لهؤلاء الأشخاص على تجنب نفس الأخطاء ولكن لا تخشى من ارتكاب أخطاء. فبعض الأشياء عليك أن تجربها بنفسك، سوف تكتشف كيف تقوم بالأشياء بشكل أفضل فى كل مرة. فكِّر فى الأمر مثل عمل بحث السوق.

تذكر أنك ستواجه أوقاتًا صعبة إلا أن التحدى يجعل الرحلة ممتعة وطعم المكافأة أحلى بكثير بجانب ذلك، فإن الطريقة الوحيدة لتكتشف أن أفكارك المتألقة قيمة بالفعل هى أن تضعها تحت الاختبار، أليس كذلك؟ ثم ستكتشف إذا كانت لديك السمات التى تجعلك رجل أعمال صغيرًا ناجحًا.



أسئلة اختبارية

الإجابات عن سؤال الفصل الثانى: من أنا؟

إذا كانت . . .

أغلب اختياراتك هى الاختيار (أ)

ينبغى أن نحمد فيك النظرة الدقيقة التى تتمتع بها، فإنك سوف تظل دائماً مدركًا لما يحيط بك، ومن أفضل مزاياك هو الفضول وكرجل أعمال لن تكون لديك مشكلة فى اكتشاف ما يرغب فيه العملاء .

ولكن حذارِ: لا تخش من أن يأخذك الفضول خطوة إضافية وتحول أفكارك القيمة إلى واقع. إن مجرد متابعة الاتجاهات يمثل جانباً، أما وضع أفكارك فى إطار العمل فيمثل جانباً آخر، فهيا قم وخذ المبادرة. قم بالعمل وتمسك بقراراتك.

أغلب اختياراتك هى الاختيار (ب)

تستطيع الوصول إلى حل لأغلب الأشياء، وقد يكون الحل خياليًّا بعيداً عن هذا العالم.، ويسمح لك إبداعك فى النظر إلى المشكلات من زوايا متعددة ومختلفة تماماً، ومن خلال التحليل من طرق مختلفة تستطيع تنفيذ العمل، أنت تحاول دائماً التطور وهو مفتاح أساسى للنجاح.

تحذير: ليس عليك أن تعتمد على نفسك فقط للوصول إلى إجابات، فيمكنك طلب المساعدة من الآخرين، فقط كن مرنًا وتمتع بعقل متفتح.

أغلب اختياراتك هى الاختيار (جـ)

لا توجد أى فرصة لأن تقدم أفكار قديمة، فأنت. شخص مرن، وتدرك أن الأشياء تتغير طوال والوقت، وتعنى قدرتك على الاستمرار أنك تستطيع خدمة احتياجات عملائك المتغيرة.

علم أحمر: لا تفرط فى المرونة حتى يقنعك الآخرون بعمل أى شيء، التزم بالمبادئ التى قطعتها على نفسك، فإذا طلب منك زوجان العمل كجليس أطفال لطفلهما الصغير، ولكنهما اعتادا على الحضور متأخرين لساعتين بعد الموعد المحدد. وقد فرضت عليهما دفع أجر مضاعف نظير الوقت الإضافى وأخبرتهما بضرورة عدم التأخر مجدداً (خاصة إذا كانت ليلة قبل المدرسة)، فقد كنت مرنًا بما فيه الكفاية، فقط أخبرهم بأدب بأنه لديك وقت إضافى.

أغلب اختياراتك هى الاختيار (د)

أنت صلب كالصخرة ولا يمكن تحريكك عن رأيك. إن التزامك هو السمة الأساسية التى تميز رجل الأعمال لأنك ستحتاج إلى العزيمة كى تلتزم بخطط العمل، بل العمل على تحقيقها. يشعر العديد من رجال الأعمال بالشك من داخلهم ومن الآخرين كما أن الالتزام الصارم يضمن أن تظل فى المسار حتى تنفيذ العمل.

تحذير: أن تكون محدوداً جداً فى تركيزك قد يجعلك تفقد الإلمام بالصورة الكاملة، ومن الجيد أن تكون ملتزمًا بالخطط المقررة، ولكن لا بأس من اتخاذ قرارات بسيطة فى الطريق، وقد تكتشف أفكاراً تجعل عملك أكثر براعة.

الفصل الثالث

التدريب

اكتشفت حتى الآن عواطفك، لقد فكرت كذلك فى مجموعة من الأفكار العملية الرائعة وتعرفت على الوسيلة المثلى التى تجعلك رجل أعمال ناجحًا، لكن ما الخطوة التالية؟ قد ترغب الآن فى قضاء بعض الوقت للتأكد من وفائك بوعودك للعملاء، و إذا كنت تحاول دائمًا تطوير مهاراتك وتحديثها، فيمكنك أن تتأكد من قدرتك على معرفة ما تتوقع معرفته عن عملك، و يدرك رجل الأعمال الناجح أن التعلم أمر مستمر.

إن معرفة كيفية القيام بالعمل وفقًا لأفضل قدراتك يعد أمرًا جيدًا لسببين: السبب الأول: سوف تشعر بمزيد من الثقة فى مهاراتك وسوف يساعدك ذلك فى القيام بعملك على نحو أكثر سهولة. السبب الثانى: بمجرد أن يتأكد عملاؤك أنك تثق فى قدراتك، سوف يشعرون براحة أكبر ويحملونك المزيد من المسئوليات. ففى عيونهم، يمكن أن يعتمد عليك لإنجاز العمل.

تخيل أنك تبحث عن عمل كجليس للأطفال، قد تكون قد قمت بذات العمل مع أختك الصغيرة أو ابن عمك، وهذا رائع لأنه يكون خبرة لديك لقيامك

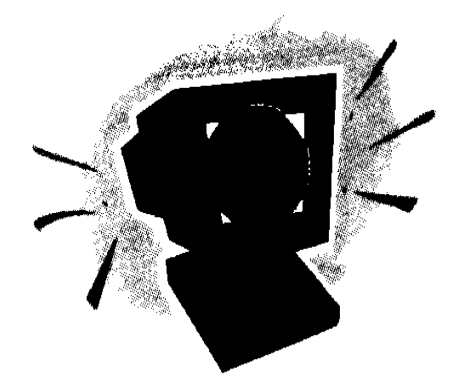
بالعمل نفسه من قبل ونجاحك فيه، ودعنا نفترض الآن أنك أخذت دورات تدريبية في الإسعافات الأولية. فلن يشعر الآباء بالشكر فقط لقيامك بتسلية أطفالهم، ولكن سيقدرون كذلك معرفتك الطبية، و هناك أماكن عديدة يمكنك أن تسجل نفسك فيها للحصول على دورات تدريبية في الإسعافات الأولية والتنفس الصناعي. إن أفضل الأماكن لحضور هذه الدورات – مجانًا دون أجر – في جمعية الهلال الأحمر الطبية والمؤسسات الطبية الخيرية، وسوف تتعلم كل شيء بداية من وضع رباط الضغط على الركبة المصابة وحتى عمل التنفس الصناعي لطفل صغير.

في بعض الأحيان تقدم هذه الأماكن دورات للعمل كجليس للأطفال حيث تتعلم أساسيات رعاية الطفل بداية من تغيير حفاضات الأطفال إلى عمل وجبات سهلة، وسوف تتعلم كذلك كيف تحكي قصصًا وتلعب ألعابًا وتصنع أشكالاً يدوية مناسبة لعمر الطفل، وكذلك الحال، سوف تساعدك الدورات التدريبية على إدراك سلوك الطفل من خلال أخذ

نبذة عن علم نفس الأطفال، حتى تعرف ما يمكنك عمله عندما يتحول هذا الملاك الصغير إلى كائن مزعج لا يتوقف عن الصراخ والبكاء، فمن المفيد أن تمتلك بعض المهارات التى تمكنك من تهدئة الطفل بدلاً من البقاء لساعات بجوار طفل لا يتوقف عن البكاء، وسوف تتعلم كذلك السبب الذى يجعل بعض الأطفال يحتاجون إلى قدر معين من الرعاية، وكيف يطلبون هذه الرعاية، وما الذى عليك فعله للاستجابة لهم؟ وفى بعض الأحيان، سوف يكون عليك عقاب الطفل. تقدم الدورات التدريبية موضوعات عن كيفية التعامل بصرامة ولكن بحنو عندما تتبع توجيهات الأبوين (فهم يعرفون طفلهم على نحو أفضل بالتأكيد)، وعلى الجانب الآخر، من المهم كذلك أن تدرك كيف تكون ودوداً عندما تكون الشخص المسئول، وهذا إجراء متوازن سوف تساعدك الدورات التدريبية على تحقيقه.

يقول ألبرت آينشتين: "لم أنجح لأنني ذكي للغاية ولكن لأني تعايشت مع المشاكل لمدة أطول".

إذا كنت قد قررت أن تقوم ببيع المنتجات اليدوية فى فناء المنزل أو فى المدرسة، ينبغى عليك البحث عن طرق لتطوير مهاراتك الابتكارية. تستطيع فصول تعليم الفن والحرف مساعدتك فى تعلم أفكار حرفية جديدة وكيفية العمل مع المواد المختلفة، و ستخرج من هذه الدروس بأفكار حديثة لعمل منتجات جديدة يمكن أن توسع من المنتجات التى تقدمها لعملائك، وتخصص متاجر تجهيزات الحرف فى الغالب يوماً فى الأسبوع تدعو الأطفال خلاله لممارسة حرف يدوية بأنفسهم، وابحث أيضاً عن فصول الحرف فى المتاحف ومتاجر الأطفال المشهورة.



نظرة على الإنترنت

اذهب إلى مواقع الويب التالية لترى الجهات التي تقدم الفصول التدريبية في الأنشطة التي تهتم بها، ولا تحتوي بعض هذه المواقع على الفصول التي تبحث عنها، إلا أنك قد تجد بعض المختصين الذين قد يخبرونك بالأماكن التي تقدم الفصول التدريبية.

www.ymca.net

ابحث عن المكان وقم الهاتف للمركز القريب منك. تقدم هذه المراكز مجموعة كبيرة من البرامج والفصول، فمن المؤكد أنك ستجد شيئًا يعجبك!

تقدم بعض المعاهد فصولاً لتعليم الحياكة، ولكن تأكد أن هذه الفصول مقدمة للفتية من عمرك، هناك سوف تتعلم كيف تستخدم ماكينة الحياكة فى عمل أغطية الوسائد والمرايل والبطانيات والملابس الداخلية وملابس النوم، وسوف تعلمك بعض الفصول كيفية اختيار القماش مع النسيج المناسب لمشروع معين، تستطيع كذلك تطوير مهاراتك الحالية، وستدرك كيفية الخياطة فى خط مستقيم، ولكن هل تجد مشكلة مع الحواف الدائرية؟ سوف تساعدك هذه الفصول على أن تبدو ابتكاراتك أكثر احترافية.

هل سألت نفسك من أين يأتى المخترعون بالأفكار الرائعة؟ هل يذهبون إلى معسكرات تعليم العلوم الهندسية؟ يمكنك أن تقضى بعض الوقت فى الصيف فى عمل العرائس وبيعها. وقد تستضيف بعض المدارس الابتدائية هذه المعسكرات فى عطلة الصيف، وكذلك تقيم العديد من مراكز العلوم والمتاحف هذه المعارض على مدار العام. استثمر إبداعك لتصميم العرائس وابتكارها وقم بإعداد خطة للتسويق والمبيعات.

توفر المعسكرات الأخرى أماكن لمحبى الكمبيوتر والرياضيات لمعرفة المزيد عما يحبونه. تتميز العديد من الأشياء التى تتعلمها خلال هذه المعسكرات بكونها مفيدة عندما تدرس للآخرين، مثال: افترض أنك اخترعت لعبة على الكمبيوتر وهى تتطلب استخدام مهارات الرياضيات كى تربح السباق، فلماذا لا نستخدم هذه اللعبة لنعلم الطفل الرياضيات؟

بطبيعة الحال، تعتبر مراكز المجتمع أماكن جيدة لتعلم الكثير عن إقامة الحفلات، ابحث عن الفصول التى تقدم لتعلمك كيفية استخدام الإكسسوارات والأدوات التى لم يسبق لك استخدامها من قبل، وستجعلك هذه المهارات متميزاً فعلاً كمخطط للحفلات، وقد تجعلك نجماً يوماً ما. بالإضافة إلى مراكز المجتمع، ابحث عن المراكز بجوار المسارح التى تقدم دروساً فى التمثيل، تجعلك هذه الدروس أفضل قاص للحكايات.

أضف المزيد إلى قائمة الطعام الخاصة بك من خلال فصول الطبخ، قد تستطيع أن تطبخ أطعم كعك من طحين الشوفان، لكنك سترغب حتماً فى تقديم وجبات لذيذة عندما تبدأ فى خدمة

www.redcross.ca

ابحث عن مكان المستشفيات الجامعية التعليمية، واسأل عن أماكن تعلم الإسعافات الأولية والتنفس الصناعى. وغيرها من الإسعافات الأولية، ويمكنك البحث فى الإنترنت عن مواقع تقدم معلومات مفيدة فى هذا المجال. وللتعرف على المؤسسة في الولايات المتحدة، يمكنك زيارة الموقع:

www.redcross.org

www.homedepot.com

حدد مكان مؤسسة ما قريبة منك، واستفسر منهم إذا كانوا يقدمون فصولاً عن الصناعات اليدوية وأعمال الخشب. تذكر يمكنك أيضاً زيارة متاجر الصناعات اليدوية ومركز المجتمع المحلي للسؤال عن فصول الحرف.

www.ctcnet.org

هناك مؤسسة وطنية لا تهدف إلى الربح وتشمل كثيرًا من المراكز التكنولوجية، حيث يحصل الأفراد على إمكانية دخول مجاني أو بأجور رمزية لأجهزة الكمبيوتر والتكنولوجيا المتعلقة بها مثل الإنترنت مع توفر فرص للتعلم.

www.schoolnet.ca

ستجد قدرًا هائلاً من المعلومات حول التدريب على الوظائف والدراسات على الإنترنت.

www.ja.org

يعتبر موقع جونيور أتشيفمنتس من الأدوات القيمة للتعرف على الأعمال والاقتصاد وتكوين شركات.

تقديم الأطعمة، وستعلمك دروس الطبخ المهارات الأساسية مثل: استخدام السكين والقلى وما إلى ذلك من مهارات أخرى. تعلم كيف تعمل وجبات سريعة وسهلة مثل شرائح الهامبورجر وفيليه الدجاج، وإذا كنت تفكر فى العمل خلال الشتاء، فمن المفيد أن تتعلم المأكولات التى تساعد على تدفئة الجسد، تعلم صناعة أنواع الحساء المختلفة، مثل حساء الخضراوات والدجاج.

يمكنك كذلك أن تحصل على دورات فى زراعة البساتين والصوبات الزراعية ، و سوف تتعلم المزيد من المعلومات عن التربة والخضراوات والحشرات والديدان والرى . إذا كنت تحب عمل البستانى، خذ فصولا متقدمة وسوف تفيدك فى زيادة معلوماتك عن رعاية المروج والحدائق. هناك دائما منتجات جديدة فى السوق حول الحفاظ على خضرة المروج والتخلص من الحشائش. كن أول شخص يتعرف على هذه المنتجات واعرضها للبيع لعملائك. اعرض هذه المنتجات على أفراد يرغبون فى زراعة فاكهة وخضراوات عضوية. اكتشف ماذا تعنى الحديقة العضوية وما هى المنتجات التى يمكنك أو لا يمكنك استخدامها، فقط تسلح بالمعرفة حتى تستطيع أن تتخطى الحدود وتصل إلى أفضل العملاء.

تقدم بعض مراكز المجتمع دورات مخصصة لتطوير مهارات الأفراد، وهذه الدورات المهمة مع أى وظيفة. ابحث عن فصول القيادة التى تقدم موضوعات حول كيفية العمل فى مجموعات واتخاذ القرارات الصعبة وتطوير مهارات التواصل. تعرفك فصول آداب الأعمال كيفية التعامل باحتراف مع الكبار وتكسب احترامهم وثقتهم.

يعتبر رجل الأعمال فرداً عصاميًّا بنى نفسه بنفسه، ويعتمد على نفسه فى تطوير مهاراته.

يمكنك أن تقوم بالشيء نفسه داخل المنزل، إذا كان لديك جهاز كمبيوتر، فهناك عدد هائل من برامج الكمبيوتر التى تستطيع أن تساعد فى تطوير مهاراتك، وتوجد برامج تعلمك الكتابة بشكل أسرع وتقوى من مهارات الرياضيات وتزيد من حصيلة الكلمات لتسهل من عملية القراءة والكتابة. وحتى إذا كنت خبيرا فى استخدام الكمبيوتر، هناك دائماً فرصة للتطوير. ربما سترغب فى تعلم كيفية إنشاء صفحات الويب. ابحث عن برامج تعلمك استخدام لغة HTML وهى لغة برمجة تستخدم فى إنشاء صفحات الويب. إن قيامك بالبحث الخاص بك والتدرب فى البيت سوف يضيف بهجة التعلم إلى جدولك.

وتعد شبكة الإنترنت كذلك أداة بحث رائعة، فمن المقالات المنشورة إلى مواقع الويب وغرف المناقشات، يمكنك الإبحار داخل الإنترنت لتعلم الاتجاهات الحديثة والتحدث إلى الآخرين لاكتشاف إذا كانوا يمتلكون حلاً لمشكلة لديك. هل جربت كل معلوماتك حول استخدام برنامج الفوتوشوب فى قطع صورة بطريقة معينة ولكنك فشلت؟ ابحث على الويب عن منتديات معينة حيث يمكنك طلب المساعدة من الآخرين الذين يستخدمون برنامج فوتوشوب. فقد تجد شخصاً تعرض لنفس المشكلة واكتشف حلاً لها.

وبطبيعة الحال، فمتاجر بيع الكتب والمكتبات، تعتبر أماكن أساسية للقيام بالبحث، اقرأ عن الأنشطة التى تهتم بها، وابحث عن الكتب التى تقدم أفكارا عملية عن زراعة الحدائق وتصميم المجوهرات. يمكنك قراءة كتاب لأغانى الأطفال كما يمكنك حفظ بعض الأغانى التى يحبها الأطفال الصغار. وبمجرد أن تحفظ هذه الأغانى يمكنك أن تغنيها لمجموعة من الأطفال فى حفلة، أو خلال العمل كجليس للأطفال. تقدم العديد من متاجر بيع الكتب والمكتبات ساعات

لقراءة القصص، إذا كنت غير متأكد مما يقرؤه الأطفال الصغار هذه الأيام، توقف وتعرف. يمكنك الحصول على معلومات رائعة بشأن كيفية جذب الطفل عند قراءة القصص.

يمكن الحصول على تدريب إضافى من خلال العمل التطوعى. بالتأكيد، لا توجد رسوم فى المقابل، إلا أن المكافأة ضخمة لا يمكن تقديرها، و سيجد رؤساؤك فى المستقبل أنك متحمس لما تقوم بعمله بغض النظر عن الأجر. إن كبرياءك فى عملك وإدراكك لأهمية العمل الخيرى فى المجتمع سوف يظهر أنك تقدر القيمة الاجتماعية للعمل، فأنت لا تعمل لمجرد كسب المال، بل تعمل لأن وظيفتك تحدث اختلافا فى حياة الناس.

ابحث عن مجموعة تقدم أنشطة تثير اهتمامك، وذلك من خلال الانضمام إلى أندية اجتماعية أو مجموعات خيرية تساعد فى تقديم الطعام للفقراء أو الرعاية لكبار السن والمعاقين، سوف تتعلم مهارات القيادة والتنظيم وهى مفيدة مع أى وظيفة، وبالإضافة إلى ذلك، يقدم العمل مع أفراد من أعمار وأماكن مختلفة خبرة مهمة بشأن التعاون مع الآخرين. إن تعلم التعاون والتنظيم والتفاوض يعتبر أساسا فى التعامل مع العملاء والشركاء (فى حال بدأت عملا مع صديق أو أكثر).

إن تحديث مهاراتك لا ينبغى أن يكون عملاً روتينيًا. فتعلم أساليب جديدة للتجارة لا يكون دائما سهلا، خاصة عندما تحاول الإلمام بالمهارات المعقدة، وترغب فى أن تصبح رجل أعمال عظيما، ينبغى أن يصاحب ذلك دافع قوى. إن التميز فيما تحب واكتشاف طرق جديدة وحديثة للعمل لن يساعدك فقط فى القيام بالعمل بشكل أفضل، ولكن سيضيف للسلع والخدمات التى تستطيع أن تقدمها للآخرين. فى هذه العملية، قد تلتقى بأشخاص جدد (قد يصبحون عملاءك أو شركاءك).



الفصل الرابع

أساليب جديدة للوظائف التقليدية

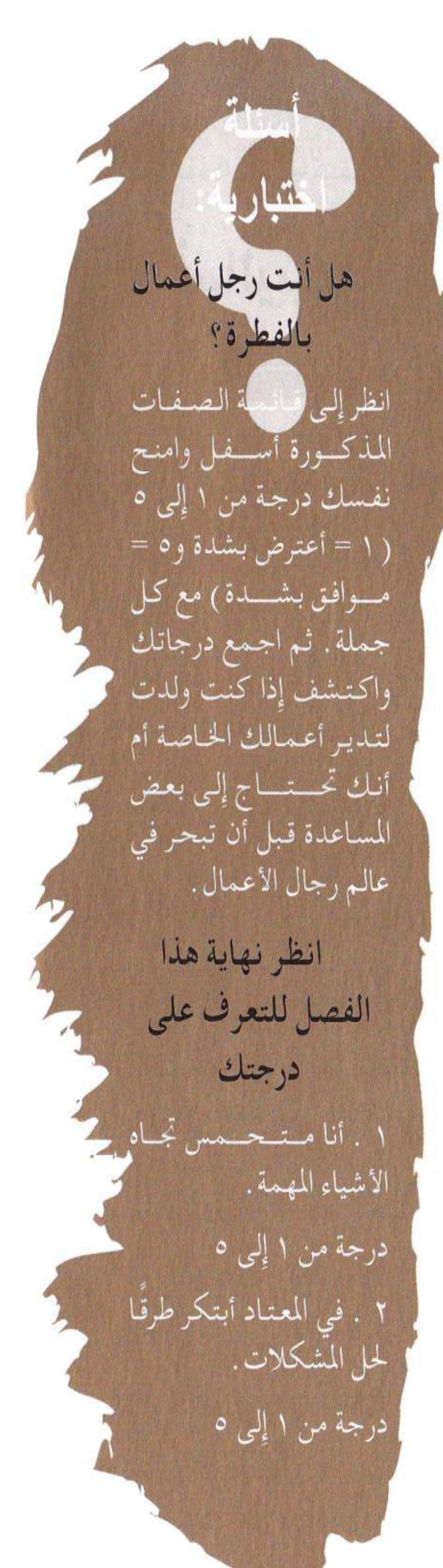
كلما تعلمت مهارات جديدة، يمكنك أن تفكر فى طرق لتطبيق أساليب جديدة مع الوظائف التقليدية، فإضافة المزيد من الخدمات الإضافية للعمل المقدم سوف يغير من سرعة التقدم ويساعدك على كسب بعض المال الإضافى. فى أوقات أخرى يأتى التحدى من تكييف خدماتك حتى تستطيع تقديمها طوال العام بدلاً من فصل الصيف فقط، و إذا طورت أفكارك قليلاً سوف تفاجأ بما تستطيع تقديمه ومقدار المتعة التى ستشعر بها.

خذ العمل كجليس أطفال كمثال، هناك طرق متعددة لجعل هذه المهنة مختلفة قليلاً، وذلك من خلال تقديم خدماتك لمناسبات مختلفة، سوف تطور من قاعدة العملاء، فكر متى يحتاج الآباء إلى مساعدتك، إن أول شىء يخطر ببالك هو تقديم خدمة جليس الأطفال للأبوين اللذين سيذهبان إلى حفلة أو عشاء، وهذه فكرة جيدة، لكن الآباء يحتاجون أيضاً إلى المساعدة حتى أثناء وجودهم فى المنزل فعندما يعود الآباء إلى المنزل من العمل، يحتاجون كذلك إلى بعض الوقت لتناول العشاء وإعداد الطعام لليوم التالى. حسناً، يمكنك أن تكون هناك لساعة أو أكثر قبل موعد العشاء حتى يستطيعوا القيام بأعمالهم الروتينية. **فكرة أخرى:** يعمل العديد من الآباء من البيت وسوف

يدفعون لك أجراً جيداً لتسلية طفلهم بينما يقومون ببعض العمل الإضافى. اسأل والديك إذا كانا يعرفان أى شخص فى الجوار يعمل من المنزل، وتحتاج كذلك الأمهات حديثات الولادة إلى هذا النوع من الخدمات حتى إن لم يكن يعملن من البيت، لكنهن يحتجن إلى تنفيذ الأعمال الروتينية أو شراء البقالة بينما ترعى أنت الطفل الصغير.

مما يذكر أن بعض مهام جليس الأطفال تكون سهلة للغاية مثل التمشية، اعرض أن تقوم بالسير مع الأطفال الصغار ونقلهم من المدرسة وإليها أو محطة الأتوبيس وما إلى ذلك، يمكنك أيضًا الإشراف على الطفل بينما يشاهد الأبوان مباراة لكرة القدم مثلاً. أحضر بعض الأشغال اليدوية وجهز منطقة حيث يمكنك عمل أشغال بسيطة. يمكنك أن تستخدم هذه المنطقة فى عمليات المشى وكمعرض لبيع السلع كذلك.

وتعتبر العطلات فترة ممتازة لتوسعة خدمات رعاية الأطفال. حيث يحتاج الكبار إلى وقت إضافى فى التخطيط لحفلات العطلات وعمل الأطعمة وشراء الهدايا، يمكنك أن تكيف



العطلات لتنفيذ أنشطتك، ففي عيد الربيع، علم الأطفال كيفية تلوين البيض، ويمكنك بيع بعض البيض الملون في الفناء الأمامي للمنزل. فكر بطريقة مبتكرة وخبئ مثلاً البيض الملون في أماكن مختلفة مثل داخل صندوق البريد. في يوم العيد مثلاً، قدم للأطفال الصغار هدايا بسيطة ليقدموها لآبائهم بينما يقوم الأب أو الأم بعمليات التسوق الأخيرة قبل العيد.

هناك طرق أخرى لإضافة الحيوية لفكرة رعاية الأطفال، ساعد الأطفال في القيام بواجباتهم المدرسية بدلاً من مجرد الجلوس بجوارهم، إذا كنت متفوقًا في مادة معينة، مثل الرياضيات، أخبر الأمهات من جيرانك أنه سيسعدك مساعدة الطفل في واجباته خلال رعايته. لا تنسَ إحضار المواد الخاصة بك مثل العدادات وكتب التدريبات والمساطر والأقلام، وسوف يرحب الآباء وربما يرغبون في دفع مقابل إضافي لتقديمك خدمتين في خدمة واحدة.

قد تحتاج وظائف أخرى إلى أساليب مختلفة، فمثلاً اعتاد الأطفال الصغار على قطع نباتات الحدائق، لذلك اتعب واحفر لأعمق قليلاً أثناء زراعة النباتات لتستخدم بشكل أفضل. فكر في عملك الخاص بخدمات العناية بالمروج والحدائق، فبعض الناس قد يخشون من السماح لك باستخدام آلة قص الحشائش الكهربائية، لذلك اعرض

أسئلة اختبارية:

٣ . أنا واثق من قدرتي على تحقيق ما خططت للقيام به.

درجة من ١ إلى ٥

٤ . أنا أرحب بالمساعدة المقدمة من الآخرين، لكنني أعتمد على نفسي في تنفيذ العمل.

درجة من ١ إلى ٥

٥ . يثيرني التنافس وأحب العمل بجد لتعلم مهارات جديدة.

درجة من ١ إلى ٥

٦ . أفكر في المستقبل لتجنب المشكلات والحصول على أفكار جديدة.

درجة من ١ إلى ٥

٧ . أنا لا أخشى من تجربة أفكار جديدة إذا فكرت فيها بدقة.

درجة من ١ إلى ٥

انظر آخر الفصل للتعرف على درجتك.

عليهم تقليب التربة والقيام بالرى وزراعة الزهور والتخلص من الحشائش فى الحديقة التى تزرع بها الخضراوات وإزالة الثلج أو مياه الأمطار فى فصل الشتاء. تحتوى أغلب المنازل على أسقف فى الفناء الخلفى يمكنك أن تعرض تنظيفها.

لا تقيد نفسك بالعمل فى الفناء الخلفى، سوف يقدر جيرانك والأمهات الحديثات تقديمك لبعض الأعمال البسيطة من أجلهم. اسأل إذا ما كانوا يرغبون فى تجميع القمامة ووضعها فى المكان المخصص مرة كل أسبوع، وعمل نسخة من الجريدة الأسبوعية أو مجلتهم المفضلة إذا لم يمتلكوا اشتراكًا فيها. إذا كان هناك متجر بقالة بالجوار، يمكنك أن تعرض شراء بعض البقالة مثل الخبز واللبن، ومن الأعمال الأخرى التى يمكنك مساعدتهم فيها تجميع الغسيل الجاف وأخذ البريد والطرود الخاصة إلى مكتب البريد.

تعد شهور الصيف وقتًا مهمًّا لتقديم الخدمات للجيران الذين يذهبون فى إجازات للتصييف، وتصر أغلب شركات التأمين على ضرورة مرور شخص من جهتها على المنزل كل بضعة أيام على الأقل، يمكنك أن تبدأ من ذلك. يمكنك أيضًا تجميع البريد من أجلهم إذا لم يوقفوه، فصندوق البريد الممتلئ علامة واضحة للمتسكعين تدل على عدم وجود أحد بالمنزل. هل يمتلك هؤلاء الجيران حيوانات أليفة؟ على الرغم من أن البعض يرسل الكلاب إلى أماكن الرعاية المتخصصة، يترك البعض الآخر القطط بالمنزل ويحتاجون إلى شخص يقوم برعايتها يوميًّا، وتحتاج النباتات المزروعة داخل المنزل كذلك إلى الرى المنتظم خلال فترة غياب الجيران. ابحث عن جيرانك الذين سيذهبون فى عطلة واسألهم إذا كانوا

يحتاجون إلى أحد يهتم بمنزلهم خلال فترة غيابهم.

وحتى هؤلاء الجيران الذين يبقون بالقرب من المنزل، خلال فترة الصيف يرحبون دائمًا بالمساعدة ابحث هل لديهم حمامات سباحة تحتاج إلى التنظيف؟ أو أسقف وشرفات تحتاج إلى الطلاء مرة واحدة فى العام على الأقل. إذا كنت تقوم بعمل جيد فى الصيف، يمكنك أن تذكر جيرانك بقدرتك على العمل فى أيام العطلات طوال الشتاء عندما يكونون خارج البلد.

كذلك فإن الترويح عن الكلب يعد هواية مفضلة فى جميع الأوقات، وهناك حيوانات أليفة أخرى تحتاج إلى الرعاية، فتحتاج القطط والطيور والحيوانات الصغيرة للتغذية والرعاية، وقد يحتاج بعضها إلى رعاية خاصة بسبب إجراء جراحة مؤخرًا أو لتعافيه من حادث. اعرض على مالك هذا الحيوان أن تقوم بفحصه والاتصال بالمالك إذا حدث مكروه. إذا امتلكت الخبرة وكنت متميزًا فى التعامل مع الحيوانات، ابدأ بتقديم خدمات رعاية الحيوانات الأليفة، واربح المزيد من المال من خلال تنظيف حظائر الطيور وغسل القطط والكلاب.

إن القيام بأعمال متنوعة فى منطقتك يسمح لك بعمل أشياء مختلفة لأناس مختلفين، ولن تشعر أبدًا بلحظة ملل إذا قدمت خدمات مختلفة وفقًا لاحتياجات الأشخاص، وبالإضافة إلى ذلك، فمساعدة الناس فى المجتمع سوف تعرفك كشخص كفء يعتمد عليه. ستكسبك

السمعة الطيبة المزيد من العملاء.

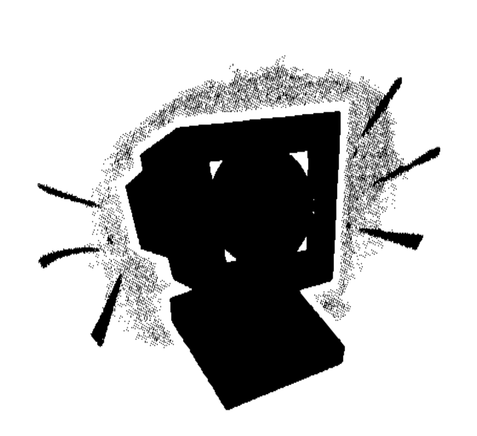
دعنا نتعرض لمهنة تقليدية أخرى ونفكر فى طرق جديدة للقيام بالعمل. تعد الحلوى من الأشياء المفضلة للأطفال، إلا أنها منتشرة إلى حد ما، لذلك عليك العثور على طرق تمكنك من إحياء عملك فمثلاً هل سبق لك التفكير فى عمل هدايا يستطيع المرء أن يرسلها إلى الأصدقاء وأفراد الأسرة؟ قم بعمل هدية مختلفة لكل مناسبة. أحضر نماذج لأشكال الهدايا واجعل عملاءك يختارون الهدية المناسبة التى يرغبون بها. فعلى سبيل المثال، تستطيع الأم اختيار هدية تحتوى على أشكال عن أبطال رياضة كرة القدم وتقديمها لابنها الذى يلعب فى فريق الكلية لكرة القدم. اكتب عبارة "مع تمنياتنا بالشفاء" بألوان مبهجة لهدية تحتوى على حلوى لشخص مريض.

لا تقصر منتجاتك على الأسواق البديهية. من يستطيع أن يتمتع بمهارات الطبخ لديك؟ لماذا لا تجرب نفسك فى عمل أطعمة للحيوانات مثل قطع بسكويت للحيوانات؟ عليك القيام بشىء من البحث وقد تذهب إلى متجر بيع الكتب، أو البحث عبر الويب للبحث عن

نظرة على الإنترنت

www.youngbiz.com

يحتوي هذا الموقع الرائع على موسوعة قيمة تشتمل على معلومات لرجال الأعمال الصغار مع مجموعة من القصص الحقيقية تحفزك على بدء عمل جديد.



الوصفات، قد تستغرق بعض الوقت إلا أن الأمر يستحق قضاء بعض الوقت والجهد. بالتأكيد، يستطيع الأشخاص شراء أكلات الحيوانات من المتجر، ولكن إذا عرضت صناعتها بنفسك مع مكونات طبيعية وتضمن تقديمها طازجة وتسليمها فى الصباح، فقد تجد نفسك قد تقدمت خطوة أمام منافسيك! هل تعلم أن الأمريكيين والأوربيين ينفقون ١٧ مليار دولار سنويًا على طعام حيواناتهم الأليفة!

إذا كنت رجل أعمال فلتدعُ الله ألا تصاب بمرض الخوف من المال.

يمكنك أن تكتشف أفكاراً جديدة عند دمج عملين مع بعضهما، فعلى سبيل المثال، يمكن القيام بغسيل السيارات وعمل منصة لبيع السلع الطازجة. اشترك مع أحد أصدقائك واكسب بعض المال. كيف يسير الأمر؟ عندما ينتظر العملاء تحت أشعة الشمس الحارقة منتظرين الانتهاء من غسيل سياراتهم، يمكنك تقديم عصير ليمون مثلج! استخدم عملاً واحداً فى توجيه العملاء لعمل آخر.

يستطيع مخططو الحفلات تقديم خدمة للتنظيف. دعنا نفترض أنه تم الاستعانة بك للعمل كمهرج فى حفلة عيد ميلاد أحد الأطفال، وبمجرد أن ينتهى الحفل، يمكنك تغيير ملابسك والمساعدة فى التنظيف بترتيب الألعاب والأشياء الأخرى.

هل تحتاج إلى بعض الأفكار السريعة لتطوير وظيفة تقليدية؟ راجع الملحق

المقدم فى آخر الكتاب حيث تحتوى كل صفحة على مجموعة من الأفكار المبتكرة لإنجاز العمل وحل المشكلات قبل أن تتعقد.

وبطبيعة الحال، المزيد من العمل يعنى زيادة الأعباء والمسئوليات. إذا كنت تعرض خدمات إضافية، فسوف يكون عليك التخطيط بدقة وتتجنب التوسع غير المدروس فما من فائدة من قيامك بتقديم المزيد إذا تأثرت جودة العمل؟ سوف يتذكر العملاء دائمًا تقديمك عملاً سيئًا، وقد ينتهى بك الأمر بتضاؤل حجم عملك وزيادة الضغوط عليك. ينبغى أن تتميز بالتركيز والتحفيز للقيام بالعمل على أفضل نحو ممكن. ستتعرض لقدر كبير من التشتت إذا عملت أثناء المدرسة، فهناك رحلات الفصل والحفلات المختلفة وممارسة الرياضات المختلفة. سوف يختبر عندئذٍ التزامك. تأكد من التوازن بين العمل والمدرسة والأنشطة الإضافية فى مستويات تستطيع الحفاظ عليها طوال العام.

إذا قمت بالأمر كما ينبغى، فإن قدرتك على تعدد المهام – أو القيام بأكثر من عمل فى الوقت ذاته – سوف تدهش عملاءك وقد تقود إلى المزيد من العمل، ومن المهم كذلك أن تجرب أفكارًا جديدة لتسيير العمل. عندما تمتلك عقلاً متفتحًا، ستجد أفكارًا عديدة يمكنك إضافتها إلى العمل. يحتاج الأفراد دائمًا إلى التغيير طوال الوقت. إذا كنت مدركًا لهذه الاتجاهات، فمن الأفضل أن تستجيب لها.



أسئلة اختبارية

الإجابة عن أسئلة الفصل الرابع

هل أنت رجل أعمال بالفطرة؟

إذا حققت درجة . . .

رجل أعمال: من ٣٠ إلى ٣٥ درجة

لقد ولدت كى تكون رجل أعمال. تعتبر ثقتك وابتكارك وحماسك مصدر القوة فى عالم الأعمال اليوم. ففى حقيقة الأمر، قد يكون لديك بالفعل عدد هائل من الأفكار التى من الممكن أن تتحول إلى أعمال ناجحة، ولكن حذارِ أن تصاب بالتشتت مع مسئوليات لا تنتهى أبداً. أنت موهوب جداً ومن الممكن أن تتحول أكثر من فكرة من أفكارك القيمة إلى عمل عظيم، ولكن ركز فى فكرة واحدة أو فكرتين على أقصى تقدير، وهو قد يكون أكثر ما يمكنك التعامل به بينما تستمتع بالعمل.

الأساس موجود: من ٢٠ إلى ٣٠ درجة

أنت تدرك الأساسيات التى تجعلك رجل أعمال ناجحاً، وعليك الآن أن تنتقل إلى المستوى التالى وتدرك كل التفاصيل كما يمكنك قراءة بعض الموضوعات التى تشعر بحاجتك إلى التأكيد عليها، تحدث إلى أفراد آخرين واطلب منهم إجابات عن أسئلتك. هل هناك شخص تستطيع أن تستشيره أو تطلب منه النصيحة؟ لا توجد مشكلة فى عدم معرفة كل شىء. فالتعلم جزء من عملية

تكوين رجل أعمال ماهر.

تحذير: أقل من ٢٠ درجة

إن اهتمامك ببدء العمل الخاص بك مدهش بالفعل، ومن المثير أن تفكر في أن تكون لك شخصيتك الخاصة، ولكن أمامك الكثير لتعلمه وهذا الأمر قد يكون شاقًّا عليكم لكن لا تستسلم، اطلب مساعدة أبويك طوال العملية. فهما يستطيعان أن يساعدوك في التفكير بشأن الأعمال التي تناسب أهدافك ومهاراتك، وقد يقترحون طرقًا لتعلم بعض المهارات الأساسية التي تحتاج إليها لتنشئ عملاً ناجحًا. يحتاج كل الناس إلى البدء من مكان معين، هيا قم ببعض البحث، حدد أهدافك واسع لتحقيقها!

الجزء الثانى

إنشاء متجر



الفصل الخامس

وضع جدول مواعيد

من أكبر الأخطاء التى يقع فيها الفتية عندما يبدءون العمل الخاص بهم هو التقليل من الفترة الزمنية التى سيستغرقونها فى العمل، وبالتأكيد، هناك متعة كبيرة عندما تقوم بشىء تشعر بالحماس والاستمتاع بشأنه. إلا أن هناك فرقًا بين الاستمتاع أثناء العمل وبين مجرد العمل على نحو فاتر. على الجانب الآخر، لن ترغب فى قضاء كل وقتك بالعمل دون قضاء بعض الوقت فى التمتع بالمال الذى تكسبه، وإذا أردت التأكد من نجاح عملك سوف يكون عليك قضاء بعض الوقت فى التخطيط لكن من المهم عمل توازن بين العمل واللعب.

أما أفضل طريقة لتنفيذ هذا التوازن بين العمل ووقت الفراغ هو وضع جدول للمواعيد، إن وضع هذا الجدول فى نفس سهولة أن تكتب كل الأنشطة والأعمال التى تقوم بها بالفعل على نتيجة، و يعد هذا الأمر مفيداً، لأنه من السهولة أن تنسى القيام ببعض الأنشطة. إن جداول المواعيد طريقة عظيمة لتنشيط ذاكرتك وتحديد مدى قدرتك على القيام بالأمر.

وبمجرد أن يكون لديك جدول مواعيد مكتوب، يمكنك بسهولة أن تحسب مقدار الوقت المخصص لتنفيذ العمل الجديد، فإذا حددت كبداية تخصيص عشر ساعات أسبوعيًّا لتنفيذ عملك الجديد، فهذا ممتاز. فكِّر في الأمر في ضوء العمل خلال عطلات نهاية الأسبوع وربما لساعتين يوميًّا خلال الأسبوع، ولكن تذكَّر، إذا كنت تخطط للعمل طوال العام ينبغى أن تكرس الجانب الأكبر من وقتك للمدرسة وعمل الواجبات.

نقطة أخرى مهمة: من الجيد أن تشرك والديك في جدول المواعيد الخاص بك. وهذا مرجعه أن والديك يستطيعان تقديم أفكار ونصائح مفيدة تتعلق بكيفية تنفيذ العمل بفعالية. كما أنهما سيدركان الوقت الذى تنشغل بالعمل خلاله وبالتالى لن يطلبا منك عمل أشياء خلال هذا الوقت. عندما تجعل والديك على علم بعملك ستجعل الحياة أسهل بالنسبة إلى الجميع. ودعنا نواجه الموقف، في بعض الأحيان، يستطيع والداك المساعدة في التحرك بالسيارة من مكان إلى آخر، وبالتالى من المفيد أن تخبرهم بما تخطط القيام به، ووقت التنفيذ.

إذا أردت أن تكتب جدول مواعيدك على نحو مفصل أكثر، قم بعمل نتيجة شهرية خاصة بك على لوحة كبيرة.

يقول بيل كوسبي: "أنا لا أعرف مفتاح النجاح إلا أن مفتاح الفشل هو محاولة إرضاء الجميع".

ولعمل تعديلات سهلة على جدول المواعيد، يفضل أن تشترى نتيجة مغطاة بالبلاستيك مع قلم يمكن مسح ما تكتبه به. اكتب مقدار الوقت المخصص لتنفيذ النشاط والعمل. عندما تفكر بشأن الأنشطة التى تقوم بها، تذكر أن تضيف الوقت المستغرق للانتقال من مكان العمل وإليه، واذكر كذلك الأحداث الخاصة مثل الدورات ووقت الراحة. فعلى سبيل المثال، قد تكون عضواً فى فريق السباحة الذى يلتقى أسبوعيًا مساء كل يوم أحد لمدة ساعة، وبالتالى سيكون هناك أسبوعان أو ثلاثة للذهاب إلى تدريب السباحة، بالإضافة إلى أنك ستحتاج إلى الراحة، إذا أردت أن تكسب بضعة سباقات، أضف إلى ذلك فترة نصف ساعة للذهاب إلى حمام السباحة والعودة منه فى كل مرة، ستجد أنك شغلت جانباً كبيراً من جدولك، مع نشاط واحد فقط.

كان الصيارفة الإيطاليون القدامى يقومون بعملهم وهم جالسون على دكك بالشارع. اشتقت الكلمة الإنجليزية "Bank" من الكلمة الإيطالية "Banca" التي تعني دكة.

هناك أشياء أخرى قد تستغرق وقتك بالإضافة إلى الأعمال الروتينية والمدرسية، ولا تنس تخصيص وقت للأسرة وللأحداث الخاصة مثل أعياد الميلاد والنزهات والرحلات. هل سيأتى أبناء عمك هذا الصيف من القرية وقضاء أسبوعين معك؟ قد ترغب فى تخصيص المزيد من الوقت معهم بدلاً من العمل المتواصل، كذلك هناك زيارات دورية لا بد منها إلى طبيب الأسنان وطبيب الأسرة، ويعرف كل شخص الوقت المستغرق فى هذه الزيارات. إذا كنت متطوعاً

للعمل فى جهة معينة، لا تتخلَّ عن هذا العمل مقابل كسب بعض المال الإضافى، ومن المهم أن تشرك وقتك ومهاراتك وجهدك مع هؤلاء الذين يحتاجون إليك. حسنًا، لا تنس أيضًا تخصيص بعض الوقت للترويح عن نفسك. استثمر هذا الوقت فى الراحة أو القراءة أو الخروج مع أحد أصدقائك.



ومن الأساليب الأخرى التى يمكن أن تساعدك فى إدارة وقتك أن تحمل دائمًا معك نتيجة صغيرة للمواعيد، دعنا نقول أنك فى المدرسة الآن ودعاك أحد أصدقائك لحفلة عيد ميلاد فى منزله فى عطلة نهاية الأسبوع، وسوف تتمكن من إعادة تنظيم مواعيدك حتى تشارك فى هذا الحدث الخاص فإذا لم تكن مشغولاً يمكنك كتابة الحدث فى النتيجة فى الحال، وأضف ملحوظة لتذكرك أن تخبر والديك. بمجرد أن تتأكد أنك لست مشغولاً وان

قصة حقيقية

سيندي نشنز في الرابعة عشر من عمرها ولندساي نشنز في الثانية عشر وتقيمان في لوبكهارت بجنوب كاليفورنيا

عندما احتاجت سيندي وشقيقتها لندساي إلى مبلغ إضافي لشراء أسطوانة مدمجة أو ملابس جديدة لم يطلبا المال من والديهما. تقول سيندي: " نفكر لنكتشف أفكارا مبتكرة عن أعمال نستطيع تنفيذها لكسب المزيد من المال".

اشتركت هاتان الفتاتان المجتهدتان في مشروعات مثل تنظيم معرض لبيع الأشياء المستعملة في فناء المنزل. تقول سيندي "كنا نجول في أرجاء المنزل ونبحث عن أشياء لم نعد في حاجة إليها مثل اللعب والملابس القديمة".

والديك وافقا على حضورك الحفل، ضع علامة فى النتيجة الأساسية، ولا تنس أن تخصص وقتًا لإحضار هدية لصديقك.

حتى الآن، تعرضنا للجدول الأسبوعى أو اليومى. إلا أن للعديد من الأعمال دورات سنوية، إن وضع جدول سيمكنك من العمل طوال العام أو خلال شهور الصيف، وسوف يكون لنوع العمل الذى تقوم به أثر رئيسى فى تحديد ما إذا كنت تستطيع العمل طوال العام أو فى جزء منه، فإن بعض الوظائف تقتضى بأن تكون خلال فترات معينة مشغولاً جداً وتظل فى راحة نسبية بقية العام. مثلاً، إذا كنت تقوم بعمل زينات لعيد رأس السنة، لن تنشغل طوال العام فى أخذ الطلبات وعمل الزينات؛ لذلك فلا توجد مشكلة أن تأخذ راحة لبعض الوقت خلال العام والعمل لساعات إضافية لمدة أسبوعين قبل الاحتفال. هناك سؤالان مهمان ينبغى أن توجههما لنفسك لمساعدتك فى اتخاذ القرار الصحيح:

كانت الأم تقوم كذلك بانتقاء الأشياء غير المستعملة في المنزل وتقسيمها بين الفتاتين. تعترف سيندي بأن شقيقتها لندساي تقضي وقتا أطول في بيع أشيائها. ففي أحد الأيام باعت لندساي بحوالي ٢٤ دولارا، بينما لم تكسب سيندي سوى ٨ دولارات فقط.

وفي بعض الأحيان، تعمل الشقيقتان كجزء من مجموعة لتحقيق هدف أكبر. في أبريل الماضي، نظمت المدرسة رحلة إلى شاطئ ميرتل مقابل ٨٠ دولارا للفرد. ولتقليل النفقات، قدم الطلاب خدمة غسيل السيارات. كان العمل شاقًا إلا أنهم استطاعوا كسب ٥٠٠ دولار. وهذا يعني أن كل فرد سيدفع فقط ٢٠ دولارا للذهاب إلى الرحلة.

حاولت لندساي كذلك تجربة نفسها في العمل في صناعة الخدمات. ففي إحدى إجازات الصيف قامت برعاية منزل الجيران بينما كانوا في إجازة. قامت لندساي بري النباتات وإطعام القطط وتمشية الكلب. كان إجمالي مكسبها هو ١٠ دولارات. اشتركت لندساي مع إحدى صديقاتها كذلك في الاعتناء بسيدة عجوز مريضة لم تكن تغادر السرير. ومقابل ٢ دولار في الزيارة الواحدة كانت لندساي تقوم بالأعمال الروتينية في المنزل والجلوس بجوار السيدة.

ومع كل الأفكار التي نفذتها الشقيقتان لكسب المال، لم تشعرا أبدًا بالملل أو انفصلت شركتهما.

هل تعمل لتحقيق هدف معين؟

سيساعدك تحديد هدفك لكسب مقدار من المال فى تقدير مدة العمل. إن وضع هدف واضح سيحفزك على القيام بعملك. ويمكنك وضع أهداف بعيدة المدى وأخرى قريبة المدى، وحاول أن تكتب الأهداف الخاصة بعملك مثل: هل هدفك هو تجميع مال وتقديمه لمؤسسة خيرية؟ هل تحاول ادخار بعض المال للذهاب فى رحلة بالصيف؟ يمكنك أن تحدد أكثر من هدف. اكتب كل شيء ترغب فى القيام به خلال عملك ثم لخصه فى جملة واحدة أو اثنتين.

من الأشياء التى سيكشف عنها هذا التدريب أنك ستحدد حاجتك للعمل طوال العام أو لبضعة أشهر فحسب. إذا كان هدفك كسب المزيد من المال لشراء دراجة جديدة، فقد تحتاج للعمل طوال العام، أما إذا أردت فقط تجميع أكبر قدر ممكن من المال للتبرع به لجهة خيرية، فمن الممكن أن تعمل فترة الصيف فقط.

هل عملك موسمى؟

تعد أغلب الأعمال التى تتم خارج المنزل موسمية، مثلاً أعمال الحدائق والبساتين. ففى فصول الربيع والصيف والخريف يمكنك جرف أوراق الأشجار المتساقطة ورى الحدائق وطلاء الأسوار وغرس الزهور، أما خلال الشتاء، فيمكنك إزالة الجليد أو الأمطار عن الممرات؛ لذلك، فإذا كنت تعيش فى منطقة تتعرض خلالها لفصول السنة الأربعة المختلفة، سوف يكون عليك تحديد ثلاثة أشياء: هل لديك المهارات للعمل فى كل فصل؟ هل لديك الوقت للعمل بينما تذهب إلى المدرسة؟ هل أنت مهتم بالعمل طوال العام أم أنك ترغب فى قضاء بضعة

أشهر فى الراحة والاسترخاء؟

مما يذكـــر أن بعض الوظائف لا تتوافق مع أوقات معينة فى السنة، وينبغى عليك تذكر ذلك إذا كنت تخطط لكسب بعض المال لشـــراء شيء معين أما إذا كنت تخطط لبيع عصير الفواكه الطازجة خارج المنزل، فإن ذلك العمل خاص بشهور الصيف فقط. أما السبب الأول، فهو أن عصير الفواكه الطازجة من الصعب إحضاره ويكون باهظ الثمن فى منتصف فصل الشتاء. والسبب الثانى، أنك لن تستطيع العمل فى منصة خارج المنزل فى ظل المناخ البارد، وبطبيعة الحال فحركة العملاء تكون محدودة للغاية بسبب حالة المناخ.

قد يرتبط العمل الموسمى كذلك بالإجازات، فإذا كنت ترغب فى صناعة وبيع الحلوى، فعليك أن تتوقع أنك ستكون مشغولاً جداً فى إجازات الأعياد بينما سينخفض حجم العمل طوال العام حيث ستجد أن عملك سيقتصر على حفلات الميلاد.

يصبح وضع جدول مواعيد عندما تقوم بالعمل مع صديق أكثر تعقيداً، فلن يكون عليك مراعاة وقتك وأنشطتك فحسب، بل عليك كذلك اعتبار خطط

شريكك. هل يقوم صديقك بوضع جدول مواعيد؟ تأكد من كتابة كل أنشطته وأعماله اليومية والتزاماته الأخرى، وبعد ذلك وفِّق بين جدولى المواعيد وانظر إذا أمكنك توفيق وقت مناسب لكل منكما.

أما إذا كان تنسيق جدول مواعيد مناسب لكما شديد الصعوبة، فقد حان الوقت لتسأل نفسك إذا كان اتخاذ شريك أمراً مساعداً أم يعيق عملك. انظر الأسئلة التالية لتكتشف إذا كان من الأفضل أن تعمل وحدك أو فى فريق:

ما الذى تأمل تحقيقه؟

إن أساس العمل مع الأصدقاء هو التشجيع والاهتمامات والأهداف المتشابهة، وبطبيعة الحال، لا يعنى ذلك أنك ماهر بالعمل فى الأشياء نفسها التى يقوم بها أصدقاؤك، فى حقيقة الأمر، من المفيد أن توحد جهودك مع شخص آخر يستطيع القيام بأشياء لا تعرف كيف تقوم بها أنت بشكل جيد. إلا أن سبب العمل المشترك، وحتى العمل بشكل كامل، يجب أن يكون واحداً. هذا الأمر مهم جداً، لأنك إذا كنت تعمل لكسب بعض المال لشراء دراجة جديدة بينما كان شريكك يعمل لشراء بعض أسطوانات الكمبيوتر، فسوف يكون عليك العمل لساعات أطول كثيراً من صديقك، وفى وقت ما سيقع الشقاق بينكما، فسوف يصيبك الإحباط لبقائك فى العمل لساعات أطول كثيراً منه، وسوف يشعر صديقك أن كل ما ترغب فيه هو العمل فقط دون أى متعة، فمن الأفضل الحديث عن أهدافك قبل بدء العمل.

كيف يؤثر العمل المشترك على الصداقة؟

كيف تتعامل مع صديقك؟ هل تتنافسان مع بعضكما؟ من المفيد وجود بعض المنافسة، فذلك يدفعكما لتقديم عمل أفضل، ولكن إذا كنتما تقارنان دائمًا بينكما وتحددان من يقوم بالعمل الأفضل، فسوف ينتهى بكما الأمر إلى الشجار، فلا يوجد عمل يستحق تحطيم صداقة جيدة.

فكِّر كذلك فى مقدار الوقت الذى تقضيه مع صديقك، فحتى أعز الأصدقاء يحتاجون إلى قضاء بعض الوقت بعيداً عن بعضهم. فإذا كنتم فى نفس فريق الكرة أو فريق السباحة، وكان عليكما قضاء معسكر مع بعض، فكِّر فى الإقامة مع شخص آخر. احتفظ بأعز أصدقائك لأوقات الفراغ، بالإضافة إلى ذلك، قد تكسب صديقًا جديداً عندما تتعرف عليه خلال العمل.

ماذا عن الاشتراك مع شقيقك أو شقيقتك فى العمل؟ سوف تحتاج إلى التفكير فى كيفية الاشتراك فى تنفيذ الأعمال اليومية فى المنزل، هل تستطيع تنفيذ العمل بسهولة وبسرعة؟ أم أنك تشغل نفسك بمن سيقوم بالعمل الأكثر؟

هل تقيم فى غرفة مشتركة مع شقيقك؟ هل تفضل ذلك؟ إذا شعرت أنك تستطيع الاشتراك مع شقيقك

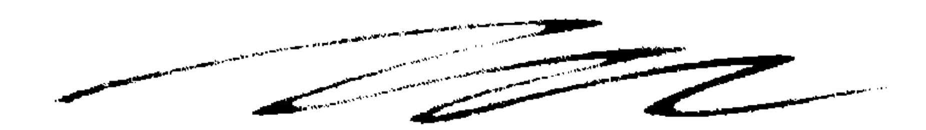
أو شقيقتك، ففكّر فى العمل المشترك معهم لكسب بعض المال. لاحظ فائدة إقامتكما فى المنزل نفسه، وبالتالى تستطيع أن تجد شريكك إذا تعرضت لبعض المشاكل فى العمل وتحتاج إلى حلها.

هل الشراكة عملية؟

فى بعض الأحيان، يحدد نوع العمل الذى تهتم به شكل العمل إذا كان فرديًّا أو جماعيًّا. فبعض الوظائف مثل كتابة أوراق وتقارير الطلاب الآخرين يفضل القيام بها على نحو منفرد، ولكن يمكنك الاستعانة بصديق أو اثنين عندما تدير خدمة تقديم الأطعمة، فاليد المساعدة فى المطبخ دائماً ما تكون مفيدة. حتى إن عملية تسليم الأطعمة ستتم على نحو أسرع إذا اشترك اثنان فى تقديمها.

فى حالات أخرى، قد يكون من غير العملى أن تشترك مع صديق يقيم فى الجانب الآخر من المدينة، فهناك صعوبة فى اجتماعكما لصناعة مشابك الشعر التى تريدون بيعها، أما إذا اعتمدت على والديك لتوصيلك كل يوم، فهناك احتمال كبير لاستسلامك وتخليك عن العمل قبل انتهاء الصيف.

أما إذا تبين أن الشراكة هى الاختيار الأفضل، تأكد من وضع قواعد اللعبة. تحدث عن كيفية التعامل مع المتغيرات غير المتوقعة فى جداول الأعمال، ومقدار الوقت المحدد قبل أن يحتاج أى منكما إلى إلغاء الموعد، من سيعمل فى العطلات وأسلوب العمل عند مرض أى منكما، وكلها حالات الطوارئ قد تحدث لأى شخص، ولكن إذا تكرر اتصالك بصديقك فى آخر لحظة لتخبره بعدم قدرتك على العمل هذا اليوم، فإن عملك يتعرض عندئذٍ للخطر، وبالطبع الصداقة نفسها.





إن مجرد الإعلان عن بدء العمل هو الجانب الأهم من الوظيفة. ففى نهاية الأمر، كيف سيعلم الناس ما تستطيع القيام به إذا لم يسمعوا بك؟ فكر فى استراتيجيتك التى تتكون من ثلاث خطوات: الخطوة الأولى: ما هى العناصر المهمة للإعلان الجيد عن العمل؟ الخطوة الثانية: ما هى الأدوات التى تمتلكها، أو يسهل تنفيذها للترويج لعملك؟ الخطوة الثالثة: من عليك أن تستهدفه من خلال إعلاناتك وكيف تقوم بذلك؟

أما أسهل الطرق لترويج عملك فتتمثل فى عمل وتوزيع نشرات إعلانية أو كروت دعاية، ولكن قبل أن تندفع وتطبع مئات النشرات الإعلانية، فكِّر أولاً فيما يجعلها أكثر جذبًا للانتباه؛ فعلى سبيل المثال، لكل عمل اسم وشعار، ويعد الشعار بمثابة الرمز الذى تستخدمه، وسوف يُذكِّر الآخرين سريعًا بك وبعملك. لاحظ دلالة الأقواس فى منتج مثل ماكدونالدز أو علامة الصواب ودلالتها فى ماركة نايكى. قد يشتمل الشعار على رسوم وحروف. فكر فى طرق مختلفة واستشر والديك وصديقًا مقربًا لك عن أفضل شكل للشعار، وقد يكون لديهم اقتراحات لتطوير فكرتك.

ينبغى أن يجذب الشعار أو بطاقة العمل العين. تظهر النشرات الإعلانية فى

أشكال وألوان مختلفة. بالتأكيد تجذب الإعلانات الملونة الانتباه أكثر من الأخرى الرتيبة، ولكن لا تبالغ فى الألوان، فزيادة الألوان وانتشارها فى النشرة الإعلانية تجعلها تبدو مزدحمة للغاية ومربكة جداً. كذلك عمل نسخ ملونة كثيرة مكلف جداً، فكِّر فى شيء يوافق ما تقوم به وزين هذه الفكرة، وإذا كنت مخططاً للحفلات، يمكنك وضع حد ملون على النشرات الإعلانية وبطاقات العمل مع وضع رسوم لقبعات وبالونات. هل تقوم بتقديم الأطعمة؟ ضع فى إعلاناتك رسوم لقبعات الطاهى وأوانى الشربة وقوالب الكعك.

من الممكن أن تصمم النشرات الإعلانية وبطاقات العمل بسهولة على جهاز الكمبيوتر، وتحتوى العديد من البرامج على تعليمات تسير معك خطوة بخطوة عن كيفية عمل بطاقة عمل. راجع بعض الأمثلة المبتكرة فى هذا الكتاب وعلى موقع www.lobsterpress.com. يمكنك أن تفكر فى أشياء أكثر تخصصاً لعملك، وتطبعها على ورق معد لبطاقة العمل، وهو متاح فى متاجر الأدوات المكتبية، كذلك فعمل النشرات الإعلانية سهل للغاية. اطبعها على ورق من الحجم العادى وضعها فى صناديق بريد الآخرين أو اتركها أسفل مسَّاحات الزجاج فى السيارات. ابتكر وفكِّر فى طرق جديدة لتبرز نشراتك الإعلانية. ماذا عن عمل نشرات إعلانية تعلَّق

نظرة على الإنترنت

www.jumpstart.org

يعمل موقع جمستارت على تعريف الناس بما يعرف بثقافة المال:

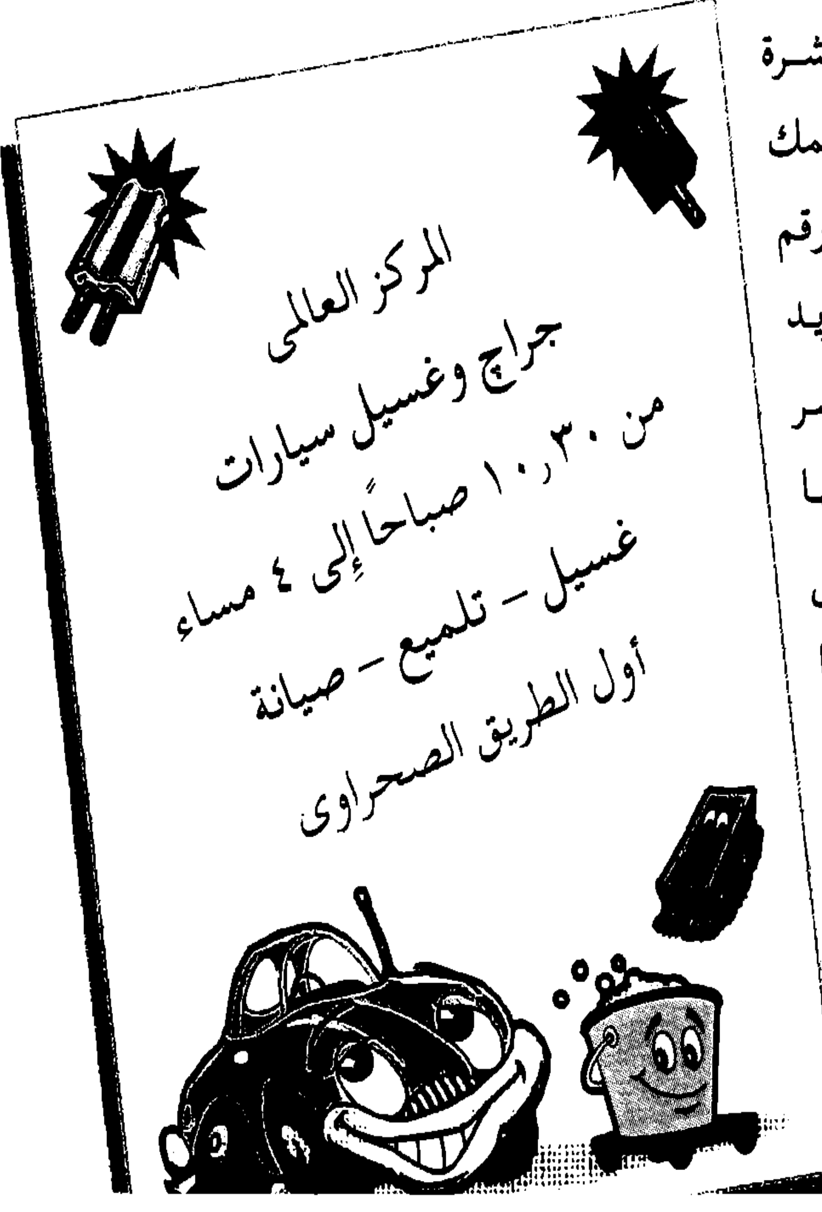
اسم جميل للموقع، أليس كذلك؟ هيا اذهب وادخل على هذا الموقع وستجد ألعابًا عديدة وموضوعات وروابط بمواقع أخرى تستطيع أن تساعدك حتى تصبح أفضل رجل أعمال.

على مقابض الأبواب وطباعتها على ورق ملون لامع؟



ولكن يجب أن تحتوى النشرة الإعلانية أو بطاقة العمل على عناصر أخرى غير الجاذبية، إن كتابة كل المعلومات الأساسية عن عملك فى إعلاناتك هى الخطوة الأولى للترويج الفعلى.

هناك خمسة جوانب ينبغى أن تشتمل عليها أى نشرة إعلانية وبطاقة عمل: اسمك واسم عملك وشعاره ورقم الهاتف وعنوان البريد الإليكترونى ووصف مختصر عن الخدمات التى تقدمها فإذا كنت تقوم بعمل نشرات إعلانية تعلن فيها عن معرض لبيع المنتجات فى فناء المنزل أو بيع المخبوزات، تذكر أن تكتب التاريخ والوقت والمكان وتوجيهات عن



الحدث. أما إذا كنت تقوم بعمل النشرات الإعلانية عن عملك المتطور مثل التهافت على السلع أو الخدمات التى تقدمها، بالإضافة إلى قائمة أسعار. تأكد من وضوح وسهولة قراءة الخط المستخدم. سوف تحتاج إلى إدراك العملاء المحتملين للمعلومات التى تقدمها.

ولكن أين تضع هذه النشرات؟ قد تتعجل وتسلم أكبر عدد من النشرات الإعلانية فى أسرع وقت ممكن، حسناً، سيفى هذا بالغرض طبعاً، ولكن سوف يصيبك التعب ومن الممكن أن تهدر الكثير من المال والطاقة مقابل لا شىء، والأفضل أن تفكر فى أفضل الأماكن التى يكون للنشرات الإعلانية من خلالها التأثير الأكبر. فالقضية ليست أن يرى الناس الإعلان، بل أن يرى الأشخاص المستهدفون الإعلان. فكِّر فى الأمر، إذا طلب منك شخص يقطن على بعد عشر بنايات من منزلك أن تشذب له النباتات فى حديقته، فهل ستستطيع الذهاب إلى هناك فى أسرع وقت دون أن تطلب من والديك توصيلك كل أسبوع؟

ضع قائمة بالأماكن التى تعتقد أنها تجذب

أس
اختبارية

هل تستطيع أن تتحدث عن عملك؟

إن قدرتك على التواصل مع الأشخاص بطريقة واضحة تعد مهارة عملية مهمة، لماذا؟ سوف يكون ذلك مفتاح كسب العملاء، سواء كنت تستخدم نشرات إعلانية أو بطاقات العمل أو عرض للفصل، إذا أدركت كل ما يتعلق بعملك وتحدثت مع

الجميع بحنكةٍ عنه، فسوف تقضي وقتا سهلاً في بيع منتجاتك وخدماتك. لاحظ هذا الاختبار لتتعرف على كيفية الإعلان عن عملك بنفسك، ثم اقرأ كيف يمكنك تطوير قدرات البيع الخاصة بك.

وفقًا لدرجات تتراوح بين ١ و٥ (٥ تعني ممتاز) كيف تقيم سلوكك مع الجمل التالية؟

راجع نهاية الفصل للتعرف على درجتك

١ . أستطيع التحدث عن المنتج أو الخدمة التي أقدمها دون الاعتماد على جمل أو ملاحظات معدة من قبل

درجة من ١ إلى ٥

انتباه العملاء في الجوار، من الأماكن المحتملة: منازل الجيران على بعد شارعين من منزلك، ومكان عمل والديك، ولوحة الإعلانات بمدرستك، ومراكز التجمع، ولوحات الإعلان بمتاجر البقالة وما إلى ذلك. اكتب خمسة أماكن بالقرب منك ترى أنها مواضع جيدة للعرض:

١ . ____________________

٢ . ____________________

٣ . ____________________

٤ . ____________________

٥ . ____________________

إذا كان لديك بعض المال المدخر، حاول شراء مساحة إعلانية صغيرة في الجريدة المحلية. للحصول على أكبر استفادة، اشترِ مساحة إعلانية في الجريدة الأسبوعية المحلية بدلاً من جريدة يومية كبيرة، و قد ترغب في سؤال والديك إذا كان السعر مناسباً، ولمساعدتك في تحديد مدى أمان تقديم معلومات عن نفسك؟ إذا كنت ستضع إعلانك على الإنترنت، اتجه إلى المواقع التي تحتوي على

٢ . [illegible] موعات الأفرا[illegible]ي تعد العملاء الأف[illegible]لي، أعرف أين أجدهم [illegible]يف أصل إليهم.

درجة من ١ إلى ٥

٣ . أسعاري منافسة لأني بحثت في الأعمال الأخرى التي تقدم منتجات أو خدمات متشابهة كما أنني أعرف تكلفة هذه الأعمال.

درجة من ١ إلى ٥

٤ . لدي نشرات إعلانية وبطاقات عمل واضحة وجاذبة للنظر.

درجة من ١ إلى ٥

٥ . أعرف ما يقدمه المنافسون ولدى أسباب عملية عن سبب كون خدمتي مختلفة وأفضل.

درجة من ١ إلى ٥

إعلانات أخرى. مرة أخرى، اسأل والديك عن المواقع الآمنة والمفيدة.

عليك كذلك ابتكار طرق مبتكرة لتصل إلى عملائك ولا يجب أن تكون مكلفة أيضاً، ومن الطرق الممتعة والبسيطة لجذب الانتباه: ترك ملاحظة سريعة عن عملك في نهاية رسالة البريد الصوتي الخاص بالأسرة، عمل وارتداء فانلة عليها اسم عملك، ويمكنك التحدث أمام الفصل عن عملك.

لا تهون كذلك من قدرة والديك على المساعدة، بل اطلب منهما التحدث عن عملك في مكان عملهم وإخبار زملائهم بما تقوم به. وإذا ما وجدوا شخصاً مهتماً بما تقوم به، يمكنك أخذ الخطوة التالية والاتصال بعميلك المحتمل.

٦ . أتدرب على عرضي؛ لذلك لا أشعر بالعصبية عندما أتحدث عن عملي أمام الأشخاص الذين لا أعرفهم.

درجة من ١ إلى ٥

٧ . إذا لم يحب الناس أفكاري، أحترم رأيهم وأسأل كيف يستطيعون تطوير أفكاري.

درجة من ١ إلى ٥

٨ . أتابع دائما عملائي الذين سبق لهم الشراء مني. أود أن أعلم تقييمهم لمنتجي وإذا كانوا يرغبون في شراء المزيد.

درجة من ١ إلى ٥

راجع آخر الفصل لتحسب درجتك.



أسئلة اختبارية

إجابات أسئلة الفصل السادس

هل تستطيع أن تتحدث عن عملك؟

إذا كانت درجاتك....

متحدث لبق: من ٣٠ إلى ٤٠ درجة

أنت متميز في الترويج لعملك. أنت مستعد دائمًا للتحدث عما تقوم به. أنت تستغرق وقتًا طويلاً في التفكير في عملك وكيف تحصل على عملاء جدد. عليك مراعاة ألا تبالغ في الأمر، فلا ينبغي أن تحول كل محادثة عادية إلى إعلان عن عملك، فقد يكون ذلك مزعجًا، لذلك حذار واختر الوقت المناسب للحديث عن عملك.

الحاجة إلى بعض التدريب: من ٢٠ إلى ٣٠ درجة

لديك جميع الأساسيات مثل النشرات الإعلانية المبهرة وبطاقات العمل الجذابة لكنك، خجول قليلاً عندما يتعلق الأمر بالحديث إلى الآخرين عما تقوم به، خاصة الأشخاص الذين لا تتحدث إليهم. حسنًا لا توجد مشكلة. هناك بضع أشياء يمكنك القيام بها لجعل الأمر أكثر سهولة عليك. اكتب في بطاقات صغيرة

ثلاثة أسباب عما يجعل الناس مهتمين بما تقوم به أو بالمنتجات التى تبيعها، ثم تدرب على الحديث عن هذه الأسباب أمام والديك وإخوتك وصديقك المقرب. بعد ذلك، سوف تشعر بالثقة التى تمكنك من الحديث إلى أى شخص.

الشخص الانطوائى : أقل من ٢٠ درجة

تطويرك لنفسك عمل ضرورى وحيوى. انس أمر الحديث عما تقوم به، أنت خائف من أن يشاهدك جيرانك وأنت تحمل نشراتك الإعلانية. لا تستسلم. اطلب من أحد أصدقائك المساعدة. قد تشترك مع صديقك فى توزيع النشرات الإعلانية، وإذا احتجت، يستطيع زميلك الحديث عن عملك إلى الأشخاص الآخرين الذين تلتقى بهم، واطلب من والديك المساعدة، فربما يستطيعان أخذ بعض النشرات إلى العمل، أما إذا أراد أحد زملائهما تعرف المزيد عن العمل، يمكنك أن تستعد ببعض الملاحظات وتتحدث إليه هاتفيًّا، وفى النهاية، لن يكون من المفيد أن تلتقى به وجهًا لوجه.

الفصل السابع

كن محترفًا!

في بعض الأحيان، بسبب صغر سنك يظن الناس أنك لن تستطيع القيام بالعمل كما ينبغى، وبغض النظر عن السبب، يظن البعض أن صغر سنك يعنى أنك لن تستطيع متابعة تعليماتهم، وقد يبدو ذلك نوعًا من التمييز، ولكن يعود الأمر لك كى تثبت خطأ نظرتهم، ولن يكون الأمر سهلاً لأنه سيكون عليك بذل ضعف مجهودك لإقناعهم بأنك لست مسئولاً فقط، بل إنك أفضل فتى فى المنطقة يستطيع القيام بالعمل كما ينبغى، و فيما يلى بعض الأفكار التى تستطيع أن تثبت من خلالها لعملائك قدرتك على إتمام الوظيفة، وبمجرد أن تثبت أنك محترف، سيستعينون بك دائمًا.

أن تكون الأفضل فيما تقوم به هو الحافز الأكبر الذى يجعل الناس يستعينون بك، ولكن هناك بعض الأشياء التى تفيد فى إثبات نفسك للكبار، وتدل الطريقة التى تتعامل وتتحدث بها على الكثير عن شخصيتك، وقد تكون سمعت المقولة التى تقول: لديك فرصة واحدة فقط لتكوين الانطباع الأول. فى أغلب المواقف، هذا الأمر صحيح ، سواء كنت تبحث عن عمل أو تقوم بالعمل عليك دائمًا

الحفاظ على هندامك، وبغض النظر، عما إذا كنت ستقوم بتشذيب النباتات طوال اليوم وتعرق وتمتلئ يدك بالأتربة. إذا كنت تدرك أن ملابسك سوف تتسخ، أحضر معك ملابس إضافية وقم بتغييرها أثناء العمل، ولن تشعر فقط بأنك أفضل، بل لن تبدو كما لو أنك تتسابق في ماراثون.

إذا عملت كجليس للأطفال، أنت تدرك أنك قد تلوث ملابسك أثناء إطعام الصغير. استعد وقم بتغيير ملابسك، وأحضر معك ملابس إضافية. لن تحتاج إلى أن تشرح لوالدى الطفل كيف أن البطاطس المهروسة وقعت كلها على ملابسك.

ومن الطرق البسيطة الأخرى لإثبات كفاءتك هى التحلى بالكياسة، عليك فقط تكرار قول كلمات مثل من فضلك وشكرًا. أن تكون كيسًا يعنى كذلك أن تراعى أن للأشخاص الآخرين حياة خاصة بهم. فإذا كنت تروج لعملك وقررت المرور على منازل الجيران لسؤالهم إذا كانوا يحتاجون إلى تشذيب النباتات فى الحديقة، فلا تقم بذلك خلال وقت العشاء، فأنت تدرك مدى الإزعاج الذى قد يحدث لشخص ما وهو يبيع شيئًا بالهاتف

أس... ...رية:

إلى أى حد أنت منظم؟

التنظيم أمر مهم للغاية. نعنى بذلك إذا كانت غرفتك- مثلا للفوضى، سوف يكون عملك كذلك بالتالى. تعامل مع هذا الاختبار لتتعرف إذا كنت تحتاج إلى بعض التنظيم فى حياتك.

راجع آخر الفصل للتعرف على درجتك

١ لقد تناولت آخر شريحة بطاطس من الكيس، ولكنك وجدت صندوق القمامة بالمطبخ وقد امتلأ عن آخره.

أ- سوف أترك الكيس على سطح المطبخ. فسوف تقوم أمى بتنظيفه بعد أن أنتهى.

ب- سأخرج صندوق القمامة.

ت- سأضغط على القمامة حتى تكون هناك مساحة صغيرة لوضع الكيس.

أثناء وقت تناول العشاء بالمنزل. كذلك فالنقر على باب المنزل خلال الوقت نفسه لن يجعلك موضع ترحاب، وسواء اتصلت هاتفيًا أو نقرت على باب الشخص، اسأله في البداية إذا كان الوقت مناسبًا للحديث أم لا، حتى لا تتحدث إليه وباله منشغل بشيء ما على الموقد مثلاً ولا يسمع كلمة واحدة مما تقول؟ استعد لترك النشرة الإعلانية أو بطاقة العمل إذا كان الشخص مشغولاً جدًا عن الحديث معك. كذلك إن لم يكن الشخص الذى تحادثه هاتفيًا متفرغًا لبضع دقائق للحديث معك، اسأله عن الوقت الأمثل لمعاودة محادثته حتى لا تزعجه بالحديث فى وقت غير مناسب.

وفي بعض الأوقات، عليك أن تكون مبتكرًا أكثر عندما تحاول أن تجعل الناس يؤمنون بقدرتك على تنفيذ العمل كما ينبغى فإذا كنت تقوم بصناعة وبيع بطاقات التهنئة على سبيل المثال، فمن المفيد أن تمنح العميل عينات مجانية، اعقد جلسة عرض فى المنزل مع أصدقائك وامنحهم عينة مجانية من بطاقاتك، وعندما يحملون البطاقات للمنزل ويعرضونها لآبائهم، ويخبرونهم أنهم رأوك تصنع هذه البطاقات فإن ذلك يعد طريقة رائعة

للترويج لمنتجاتك ويستطيع أصدقاؤك تقديم المساعدة في التسويق.

وتذكر أن إنجاز العمل لا يعنى أن تتوقف عن إبراز احترافك. اذهب إلى العمل فى الوقت المناسب ومعك الأدوات التى تحتاج إليها. وإذا كنت تقوم بتشذيب النباتات وتنظيف الحدائق، لا تفترض أن كل جيرانك يملكون الأدوات المطلوبة، وتخيل مدى خيبة الأمل التى قد تصيب جارك الذى يخطط لإقامة حفل شواء بعد الظهر وتوقع منك أن تسوى أشجار الحديقة فى الصباح ولم يجدك إلا وقت الظهيرة وبدون أداة تسوية الأشجار. تأكد من معرفة الموعد المتوقع لبدء العمل وما تحتاج إليه لتنفيذ العمل.

إذا كنت تعمل كجليس أطفال، خذ معك بعض الألعاب أو المشغولات اليدوية أو الكتب. قد يمتلك الأطفال كل هذه الأشياء فى منزلهم. ولكن إذا كان لديك بعض الحرف الجديدة فى حقيبتك، فإن ذلك لن يبهج عميلك الصغير فقط (وهو ما يجعل العمل أسهل!) بل إن ذلك سوف يبهر والديه.

كذلك فجليس الأطفال المسئول سوف يسأل الوالدين بضعة أسئلة. أحضر معك قائمة اتصال

...ئلة

...رية :

... بك صديقك

ليخ... أنه يرغب أن

تعيد لعبة الفيديو جيم

التي استعرتها منه الأسبوع الماضي

أ - سوف تخبره بأنك ستحضر له الآن اللعبة وتشكره على إعارتها لك.

ب - تطلب منه أن يذكرك مرة أخرى باسم لعبة الفيديو التي استعرتها. فلديك عشرات الألعاب الملقاة على أرض غرفتك.

جـ - اطلب منه أن يسمح لك بالاحتفاظ بها لبضعة أيام. فأنت لا تعرف في أي مكان بالمنزل وضعت اللعبة ، و قد يكون عليك شراء لعبة جديدة.

٣ . هذا مساء الأحد، وكنت في طريقك لحضور فيلم مع أصدقائك. وقد اشتريت كيساً من الفول السوداني وحلوى الجيلي. وبينما أنت في طريقك للخروج بدا سطح المطبخ

وهو يشبه:

أكمل القراءه ص ٨٠


قائمة اتصال جليس الأطفال

١ . أين يوجد الأبوان ؟
المكان : ________
رقم الهاتف : ________
العنوان : ________
٢ . اسم الشخص ورقم هاتفه للطلب في حال الطوارئ :
____
٣ . الوقت المتوقع لعودة الأبوين :
____
٤ . وقت نوم الطفل :
____
٥ . هل يأخذ الطفل أي أدوية معينة ؟
اسم الدواء : ________
آخر وقت حصل فيه على الدواء : ________
وقت الجرعة التالية : ________
الجرعة : ________
٦ . أي تعليمات أخرى :
____

في حالة الطوارئ
اتصل ٩-١-١

مثل عمل نسخة تشبه تلك المعروضة أو صمّم واحدة بنفسك. سوف تحتاج إلى التعرف على مكان الوالدين للوصول إليهم، ومن تتصل به في حال الطوارئ، وكذلك وقت نوم الطفل والتعليمات الأخرى الخاصة التي يرغبون منك اتباعها. يترك العديد من الآباء هذه المعلومات على باب الثلاجة ولكن من المفيد أن تسأل إذا كان هناك شيء آخر يرغبون في عمله. إن إهتمامك بتنفيذ العمل على النحو الأمثل سوف يشعرهم بالارتياح عندما يتركونك مع طفلهم الصغير.

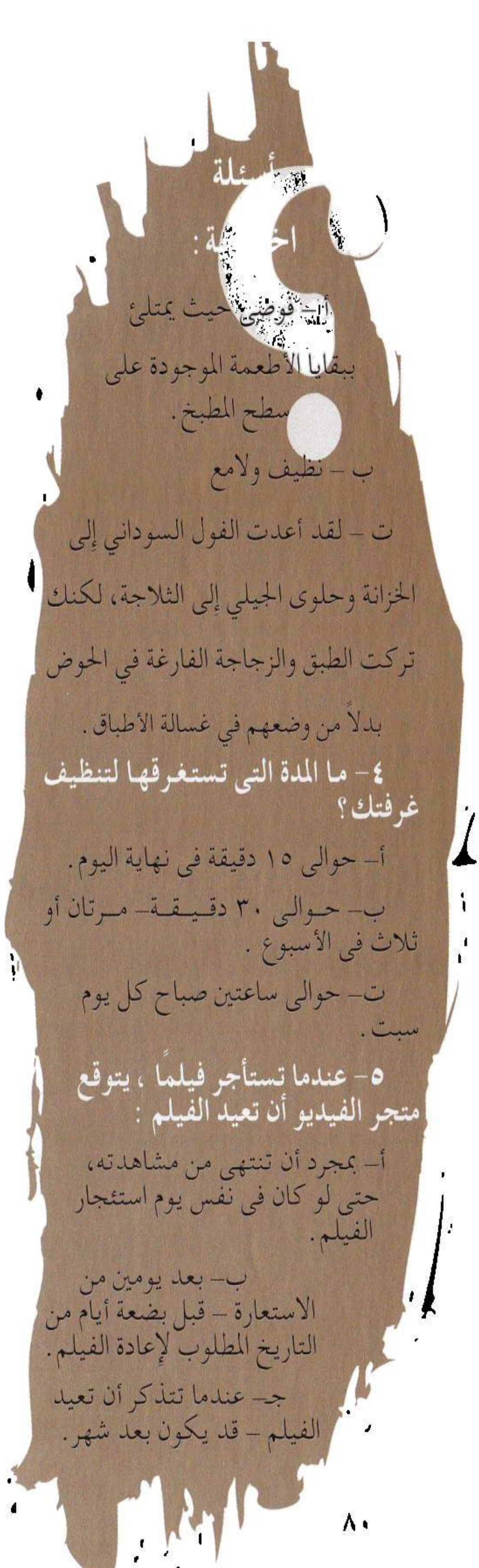
ويعني كونك محترفًا أن تكون كذلك منظمًا، و يعود الأمر إليك لمتابعة عملك حتى تلبي جميع الطلبات وتحصل على أجرك في الوقت المناسب. بداية من نماذج الطلب إلى الفواتير إلى الإيصالات، كلما كنت منظمًا وتحتفظ بأدواتك، يمكن الاعتماد عليك أكثر وتكون أكثر كفاءة.

ومن أسهل الطرق لتنظيم عملك الكتابي أن تعد مجلدات للاحتفاظ بمستندات العمل المهمة والخطابات والإيصالات والفواتير، و لا ينبغي أن تحتفظ بهذه الأشياء في ذاكرتك، بل عليك أن تشتري بعض المجلدات وتدعها في

صندوق إذا لم يكن عندك حاوية ملفات أو درج مخصص.

ووفقًا لنوع العمل الذى تقوم به قد تحتاج إلى نماذج للطلبات، فعلى سبيل المثال، إذا قمت ببيع حلوى مصنوعة فى المنزل، أو شجيرات للنبات والزهور، تكون نماذج الطلبات عندئذ ضرورة أساسية. لا بد أن يتوفر نموذج الطلب الخاص بك على مساحة لملء المعلومات التالية: اسم العميل وعنوانه ورقم الهاتف ونوع المنتج المطلوب والكمية واللون والسعر وتاريخ التسليم وأى تعليمات أخرى. راجع عينة النماذج على موقعنا على الإنترنت وقم بتخصيص النماذج الخاصة بك كى تتناسب مع عملك. بمجرد أن يضع عملاؤك الطلبات الخاصة بهم، تكون هذه المعلومات هى ما تحتاج إلى التأكد من تنفيذ المهمة كما ينبغى، ولا تنس أن تمنح العميل نسخة من هذا الطلب.

وعندما تعود إلى عملائك بعد إتمام الطلبات قدم لهم فاتورة. يطلق على الفاتورة فى بعض الأحيان اسم إيصال، ويجب أن يحتوى على تاريخ التسليم، ووصف مفصل للعمل والتكلفة وإجمالى



أربطة شعر هارييت
المصنوعة يدويًا

نموذج طلب

اسم العميل: ______ رقم الهاتف: ______
العنوان: ______
نوع المنتج: ______ اللون: ______
الكمية: ______ السعر: ______
تاريخ التسليم: ______
تعليمات خاصة: ______

المبلغ المطلوب دفعه وتاريخ الدفع، وبطبيعة الحال، لا تنس أن تشكر العميل، وتأكد مرة أخرى أن لديك نسختك من الفاتورة، فهذا دليل على إنهاء العمل وتوقع الدفع.

استعد لتقديم إيصال إذا طلب منك ذلك. انظر إلى نموذج الإيصال المقدم. بعد الدفع، وقدِّم للعميل هذا الإيصال الصغير مع التاريخ والمنتجات المشتراة والمبلغ الإجمالى المدفوع. بمجرد أن تستلم أجرك، علم على "مدفوع" فى الفاتورة.

روز لبيع زهور التيوليب

فاتورة

اسم العميل: ______
تاريخ التسليم: ______
مجموعة زهور الربيع .... ١٥,٠٠ جنيهًا
خدمة الزرع .... ٥,٥٠ جنيهات
سماد إضافي .... ٥,٥٠ جنيهات
إجمالي المبلغ .... ٢٦,٠٠ جنيهًا
تاريخ الدفع: ______
شكرًا جزيلاً!

من الطرق الجيدة لمتابعة هذه الأعمال تطوير نموذج قاعدة بيانات خاصة بالعميل، وكل ما تحتاج إليه هو مجموعة من بطاقات الفهرسة وصندوق صغير - مثل صندوق الأحذية، و عندما تنتهى من عمل معين لأحد العملاء، قم بعمل بطاقة تحتوى على اسمه مع رقم الهاتف والعنوان والتاريخ. ارفق الطلبات القديمة للعميل والفواتير والإيصالات

فاتورة
جيل لبطاقات التهنئة الشخصية التاريخ: ______
لكل من تحب في أي مناسبة

المواد المشتراة:
١ . بطاقات شخصية....... ٤,٥٠ جنيه
٢ . بطاقات فارغة......... ٢,٥٠ جنيه
الإجمالي ٩,٥٠ جنيهات
المبلغ المدفوع ١٠,٠٠ جنيهات
الباقي ٠,٥٠ جنيه
شكرًا. يومًا سعيدًا!

يقول توماس إديسون - "لا يوجد بديل للعمل الشاق".

حتى تعرف العمل الذى قمت به. حدِّد على البطاقة الأشياء التى يحبها أو لا يحبها العميل، حتى تتذكرها فى المستقبل، و رتِّب هذه البطاقات أبجديًّا، و يمكنك أن تتحدث هاتفيًّا بهؤلاء العملاء وتسأل إذا كانوا يحتاجون إلى إعادة الطلب أو لخدماتك مرة أخرى.

سوف تقوم بعمل أغلب هذه الأعمال المكتبية فى غرفتك، وحتى لا تثير الفوضى خصص جانبًا معينًا منها كمكتب لك ولا تنس أن تعلِّق لوحة تعرض عليها المهام العاجلة، وتأكد من عرض جدول مواعيد كذلك. إذا كان عندك مكتب، استخدمه فى حفظ الملصقات الورقية والأقلام والطوابع والآلة الحاسبة والمفكرات وملفات العميل. أما إذا لم تمتلك مكتبًا فى غرفتك، فيمكنك ببساطة عمل صندوق للحفظ وضع فيه كل ما يتعلق بعملك.

فى النهاية، عليك أن تقبل أنه فى بعض الحالات لا يمكنك أن تقنع الآخرين بأنك الشخص المناسب للقيام بالعمل، ومن الجيد أن تتميز بالإصرار، ولكن لا تبالغ فى الإلحاح حتى لا تتحول لكائن مزعج، فبعض الكبار- لأسباب كثيرة - لا يرغبون فى العمل مع صغار السن، إذا حاولت عدة مرات مع أشخاص معينين ولم يستجيبوا لك، فمن الأفضل أن تقلل خسائرك وتتحول لآخرين. ففى النهاية، لن ترغب فى قضاء وقتك كله فى إقناع شخص واحد بينما هناك العشرات من الأشخاص يرغبون فى التعاون معك.



أسئلة اختبارية

إجابات أسئلة الفصل السابع
إلى أى حد أنت منظم؟



احسب الدرجة على إجابتك ...

١ ـ أ = ٠، ب = ٢، ت = ١

٢ ـ أ = ٢، ب = ١، ت = ٠

٣ ـ أ = ٠، ب = ٢، ت = ١

٤ ـ أ = ٢، ب = ١، ت = ٠

٥ ـ أ = ١، ب = ٢، ت = ٠

بعيد عن النجاح: من ٠ إلى ٣ درجات

لا توجد طريقة تمكنك من تنفيذ العمل كما ينبغى إذا كانت حياتك الشخصية تفتقر إلى مهارات التنظيم، وقد حان الوقت للبدء فى التنظيم، ففى بعض الأحيان كل ما تحتاج إليه هو أن تضع كل متعلقاتك فى مكان واحد، تأكد من وجود مساحة كافية للحفظ فى غرفتك، وكل ما تحتاج إليه هو من ١٠ إلى ١٥ دقيقة لترتيب أغراضك كل يوم حتى تحتفظ بالسيطرة على الأمور.

غير منظم : من ٤ إلى ٦ درجات

ليس الأمر بالسيئ وكذلك ليس رائعًا بالتأكيد . وكذلك يمكن أن يصبح الأمر فى كلا الحالتين – قد تصبح فوضويًّا إذا لم توفر بعض الوقت لتنظيم أغراضك . لا تستسلم . بل تمتع بتنظيف الأشياء من حولك و بتجربة أفكار جديدة تستثيرك للتنظيم . وافحص الحاويات والصناديق التى يمكنك استخدامها فى حفظ أغراضك .

شخص منظم : من ٧ إلى ١٠ درجات

أن تحتفظ بكل شيء تحت السيطرة . فإن غرفتك تبدو كلوحة منزلية رائعة . يسهل عليك الاحتفاظ وتنظيم جميع أوراق العمل، ولكن لا تبالغ فى التنظيم . فلا توجد أى فائدة من قضاء الساعات فى تنظيم الأشياء كى تبدو مثالية ومنظمة عندما تستطيع قضاء بعض هذا الوقت فى تنفيذ المزيد من العمل .

* * *

الفصل الثامن

ما مقدار المال الذى تحتاج إليه؟

كل ما قمت به من تفكير حتى الآن سيساعدك على كتابة **خطة عمل** عظيمة. تشبه خطة العمل الدليل الإرشادى. فسوف تساعدك على البحث عن أفضل طريقة للنجاح. فهى تحتوى على أهدافك وكيف تخطط لتحقيق هذه الأهداف وتحدد الموارد التى تحتاج إليها، ولاحظ أن كل خطوة من الخطوات التالية ستتطلب منك التفكير فى المال - كيف تكسبه وتحفظه وتنفقه كذلك.

ابدأ بكتابة ما ترغب فى تحقيقه من خلال عملك، و يعرف ذلك **ببيان المهمة**. لماذا بدأت هذا العمل؟ قد يكون لأنك ترغب فى شراء لعبة جديدة أو جهاز جديد أو تذهب إلى رحلة أو مساعدة الآخرين أو حتى فى عمل الخير! لخِّص أهدافك فى جملة واحدة أو اثنتين واكتبها.

بعد ذلك فكِّر فى بحث السوق الذى قمت به من قبل لتتعرف على منافسيك الذين يقدمون ما ترغب فى القيام به. ستحدد كذلك الأشخاص المهتمين بأهدافك وخدماتك،وما

إذا كـان هناك آخرون بمن فيـهم الأشـخاص المحترفون، يقدمون منتجاتك أو خدماتك، سيكون لديك فكرة عن حجم الأموال التى ينفـقونهـا. اكتب كل هذه المعلومـات فى خطة العـمل تحت عنوان "تحليل السـوق والبيانات" .

تذكر الوقت الذى تفكر فيه فى أفكار للتـرويج لعـملك، ويمكنك الآن كـتابة هذه الأفكار فى خطة عـملك حـتى يمكنك مـراجعـتـهـا مـرة أخـرى عندمـا تحتاج إلى زيادة قائمة عملائك. استخدم العنوان "الترويج والإعلان" .

عليك كـذلك البدء فى التـفكيـر عن مـقـدار المال الذى سـتنفـقـه لتـبـدأ فى عـملك، وعلى الرغم من وجـود بعض الأساليب الترويجية التى لا تكلفك شيئًا – مثل الإعلان من خلال الحديث لزملائك فى الفـصل أو الإحـالة من عـمـلاء حـاليـين – فـإن الأدوات التـرويجـيـة الأخـرى تحـتـاج إلى الإنفـاق قليلاً.

قصة حقيقية

دانيل ميلر، ١٥ عاماً
ويقيم في بتسبرج بولاية بنسلفانيا

يقوم دانيل بإدارة عمله الخاص في بيع البطاقات البريدية من منزله منذ كان في التاسعة من عمره. بما أن دانيل خبير في استخدام الكمبيوتر، فقد استثمر مهاراته في برامج النشر المكتبي في إنشاء آلاف البطاقات البريدية والنشرات الإعلانية والدعوات.

وقد كان معرضه الأول – نتيجة بطاقة بريدية قدمها لمدرسه المفضل – بمثابة صدفة، إلا أن عمله الجاد قد مكنه من الاستمرار في عمله المتميز على الرغم من عقبات البداية. يقول دانيل: "في البداية، لم يصدق العديد من الكبار أنني أقوم بنفسي بالعمل. كانوا يعتقدون أن أمي هي من تقوم بعمل البطاقات". ولكي يثبت حماسه وموهبته احتاج إلى حجز مساحة فارغة في المكتبة المحلية لكي يروج لعمله. يقول دانيل: "اندهش الناس بكم معرفتي بعملي". ساعدت برامج المجتمع في تطوير مهارات دانيل العملية. ومن البرامج الأولى المعسكر الصيفي الذي حضره عندما كان في التاسعة من عمره. وفي المؤسسة الوطنية لتعلم مهارات التجارة تعلم كتابة خطة عمل وقرأ العديد من الكتب عن كيفية إدارة عمل ناجح.

كوّن قائمة تحتوى على كل أفكار الإعلان التى توصلت إليها من قبل، ثم حدد الأدوات التى تحتاج إليها فى التنفيذ، ويمكنك استبعاد العناصر التى لديك فى المنزل من القائمة، أما الأدوات المتبقية فهى ما ستحتاج إلى شرائها، فعلى سبيل المثال، دعنا نقول بانك اخترت أن تعلن عن عملك كمعلم لمادة الرياضيات من خلال وضع النشرات الإعلانية فى اللوحات الإعلانية بمراكز التجمع والمؤسسات الخيرية فى المنطقة، وقمت بعمل وتوزيع بطاقات عمل على آباء الأطفال الأصغر سنًا منك كما أعلنت عن عملك لزملائك ومدرسيك.

النشرات الإعلانية	٥,٠٠ جنيهات
(حزمة من ورق الطابعة)	
الكروت الشخصية....................	١٠,٠٠ جنيهات
(حزمة من الكروت الشخصية القابلة للطبع)	
الحديث الشخصي	٠,٠٠ جنيه

ستبدو قائمتك على النحو التالي:

يصبح إجمالى تكلفة الترويج والإعلان هو ١٥,٠٠ جنيهًا. هل يمكنك توفير هذا المبلغ؟ فكّر فى أماكن تبيع هذه العناصر بسعر أرخص، وتستطيع أن تجد المواد الترويجية والأدوات التى

نظرة على الإنترنت

www.csuchico.edu/sife

معسكر رجال الأعمال الشباب الأذكياء والأغنياء:

يقام معسكر تشيكو كامبوس في جامعة كاليفورنيا ستيت. يقوم الطلبة بكتابة خطط العمل ويتلقون ٢٥ جنيهًا ثم يقيمون متجرًا في الحفل الترفيهي.



تكون مكتبك بالمنزل فى المتاجر العادية.

بالإضافة إلى نفقات المكتب والترويج التى تنفق مرة واحدة فى البداية، هناك بعض النفقات التى تحتاج منك إلى الإنفاق مرة أو مرتين فى العام. إذا قررت أخذ فصل تعليمى عن الخياطة أو التسجيل فى ورشة عمل عن أعمال الخشب، فهذه نفقات تنفق مرة واحدة.

حدد مقدار المال المطلوب لكل نوع من النفقات واكتب الإجمالى فى خطة العمل الخاصة بك تحت عنوان "المصروفات". قد يكون عليك الأخذ من مدخراتك على نفقات التشغيل مثل الإمدادات. أما إذا لم يكن لديك أى مال مدخر، يمكنك أن تطلب من والديك أخذ قرض بسيط، ولكن أكد على إعادة كل الأموال المقترضة بمجرد أن تبدأ فى جنى بعض المال. اشرح أهدافك لوالديك من خلال عرض خطة العمل وقم بإعداد عقد للقرض. سيساعد تقديم عقد للقرض مثل ذلك الموضح فى موقع www.lobsterpress.com، على توضيح مقدار المال المطلوب اقتراضه والوقت المخطط للوفاء بالقرض.

لم يكن هدف دانيل هو إدارة عمل ناجح بل كسب المزيد من المال لتمويل الأبحاث حول مرض السرطان. حلم دانيل بأن يملك ذات يوم مركزًا بحثيًا خاصًا به للمساعدة على اكتشاف أدوية جديدة لعلاج كل أنواع مرض السرطان - وقد اشترك بالفعل مع العديد من الباحثين في هذا المرض في جامعة كارنيج ميلون. وقد حدد هدفه هذا بعد وفاة جده بعد إصابته بمرض السرطان عام ١٩٩٨.

يقدم دانيل نصيحة للفتية المهتمين بإدارة عمل خاص بهم، فيقول: "أقول لهم إنكم تستطيعون إدارة عملكم بأنفسكم. فالعمل ليس قاصرًا على الكبار فقط. والشيء المهم هو وضع هدف ووجود حلم لتحقيقه".

ستساعدك المعلومات المذكورة فى خطة العمل فى تقدير سعر مناسب لمنتجاتك وخدماتك، و قد يتطلب وضع الأسعار بعض البراعة، ولكن إذا فكرت بتأنٍ، تستطيع الوصول إلى سعر مناسب يجذب عدداً كافياً من العملاء ويعمل على استمرار العمل.

دعنا نفترض أنك قررت أن تقوم بالترفيه فى حفلات الأطفال. ابدأ بتحديد مقدار المال الذى ترغب فى كسبه والفترة الزمنية المتوقعة للكسب، ثم افترض أنك ترغب فى كسب ٥٠٠ جنيه خلال ستة أشهر. قم الآن بوضع قائمة بالنفقات الخاصة ببدء العمل، وسوف تحتاج إلى تقديم خدمة الترفيه فى الحفلات إلى ملابس مهرج وبالونات وأدوات للعب ولافتات وملصقات ونماذج طلب وكتاب مواعيد ونفقات إضافية لما يستجد:

النفقات

العناصر	التكلفة
ملابس مهرج	٢٥,٠٠ جنيهًا
بالونات	٥,٠٠ جنيهات
أدوات للعب	١٠,٠٠ جنيهات
لافتات وملصقات ونماذج طلب	٥,٠٠ جنيهات
كتابة مواعيد	٢,٠٠ جنيه
نفقات إضافية	٥,٠٠ جنيهات

ستبدو قائمتك على النحو التالي:

سيبلغ إجمالي النفقات ٥٢ جنيهًا. لذلك عليك أن تكسب ٥٥٢ جنيهًا لتحقق ربحًا صافيًا يبلغ ٥٠٠ جنيه وهو المبلغ المحدد كهدف وتعوض مبلغ النفقات.

كان الإمبراطور الصيني [illegible] تسونغ (٨٠٦ - ٨٢١ الميلادى) هو أول من قدم الأوراق المالية إلى العالم، لماذا؟ لأنه خلال هذا الوقت واجهت بلاده أزمة شديدة في معدن النحاس

ما هو مقدار المال الذى ترغب فى كسبه مع كل حفلة؟ لقد رأيت أن ٢٠ جنيهًا مبلغ مناسب. دعنا نرى إذا كان هذا الأمر واقعيًا:

إذا قسمت ٥٥٢ جنيهًا على ٦ أشهر، ستكون النتيجة هى ٩٢ جنيهًا - هذا هو المبلغ الذى عليك كسبه كل شهر للوصول إلى الهدف، وإذا حددت مقابل ٢٠ جنيهًا للحفلة الواحدة، سيكون عليك عمل حفلة واحدة كل أسبوع لتحقيق ٥٠٠ جنيه فى ٦ أشهر، قد يكون ذلك واقعيًا فى فصل الصيف، ولكن قد يكون من الصعب العمل بجد خلال وقت المدرسة، لذلك قد يكون عليك تحديد مبلغ أكبر للحفلة أو العمل لبعض الأشهر الإضافية لتحقق هدفك وهو كسب ٥٠٠ جنيه.

الجزء الثالث

إدارة أموالك



الفصل التاسع

طريقة البرطمانات الأربعة

تقريبًا نصف الأعمال خلال السنة الأولى من العمل نتيجة التخطيط الضعيف أو عدم القيام ببحث السوق، وينبغى أن تكون الفصول السابقة قد ساعدتك على تجنب هذه العقبات، ولكن من الطرق الأخرى المفيدة لضمان نجاح العمل أن تكون مديراً ذكيًّا للمال، وفى نهاية كل فصل، عليك إحضار دفتر الأستاذ، وهو الدفتر الذى تذكر فيه كل ما أنفقته ، وتضع حساباتك أمامك. احسب كل المال الذى كسبته (يعرف ذلك باسم إجمالى الربح)، اطرح كل النفقات، وسيكون الناتج هو صافى الربح. خلال هذا الشهر، تأكد من حفظ فواتير كل شىء قمت بشرائه، وهذه الفواتير ستساعدك فى متابعة ما أنفقت إذا نسيت كتابة نفقات معينة فى دفتر الأستاذ، وبمجرد أن تتأكد من مقدار المال الذى كسبت، يمكنك أن تبدأ فى التفكير بشأن ما ترغب فى القيام به، ومع الإدارة المتأنية، سوف تتمكن من استخدام بعض هذا المال فى شراء أشياء تحتاج إليها وترغب فيها، وكذلك ادخار بعض المال للاستخدام فى المستقبل.

إن أسهل طريقة لمتابعة مالك أن تحضر أربعة برطمانات وقم بتسميتها على

النحو التالي: مدخرات وإنفاق واستثمار وصدقات. والشكل المثالي هو أن تضع ١٠٪ من الربح الصافي في المدخرات و١٠٪ في الاستثمار و١٠٪ في صندوق الصدقات ونسبة ٧٠٪ الباقية في صندوق الإنفاق.



قد يختلف مقدار المال الذي تضعه في كل صندوق قليلاً وفقًا لأهدافك بعيدة المدى وقصيرة المدى، وسوف يحتوي صندوق الإنفاق على الكم الأكبر من أرباحك؛ لأنه سيغطي المال الذي تنفقه في إدارة العمل وفي الأهداف قصيرة المدى مثل شراء أحذية جديدة وملابس والعديد من الأشياء الأخرى التي تحتاج إليها كل يوم. لكنك سوف تحتاج كذلك إلى التفكير بشأن مقدار المال المطلوب ادخاره لتحقيق أهداف بعيدة المدى مثل الذهاب في رحلة صيفية أو شراء كاميرات رقمية جديدة، في حين أن هذه الأهداف مكلفة أكثر، وسوف يكون لديك في المعتاد مزيد من الوقت لتحقيق هذه الأهداف، ولا يوجد شيء يمنعك من تغيير نسب الربح التي ستحول إلى كل صندوق وفقًا لأهدافك الموضوعة.

المدخرات

قم فى صندوق الادخار بحفظ المال الذى ستأخذه فى النهاية إلى البنك لإيداعه، وإذا لم يكن لديك حساب بنكى، سوف تتمكن من فتح حساب جارٍ، وهذا سيسمح لك بسحب أموال وإيداعها من حسابك فى أى وقت تريد.

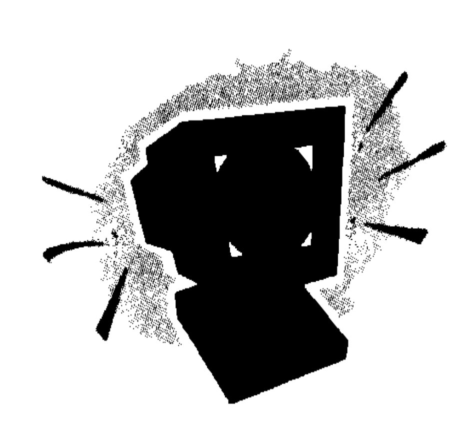
الاستثمار

من الطرق الأخرى لتخطيط المستقبل وضع المال فى صندوق الاستثمار، سواء كان ذلك فى الأسبوع المقبل أو الصيف المقبل أو حتى العام القادم،وقد ترغب فى الاستثمار فى الأسهم (حيث تقوم بالضرورة بشراء جزء من الشركة) وصناديق الاستثمار (التى تجمع أسهم لمجموعة من الشركات). إذا اخترت بحكمة، سوف تؤدى هذه الاستثمارات إلى تنمية أموالك بشكل أسرع من مجرد وضع المال فى الصندوق أو فى حساب بنكى.

نظرة على الإنترنت

www.ncee.net

المجلس القومي لتعليم الاقتصاد: هو موقع رائع ملون يحتوي على عشرات الأنشطة الممتعة التي ستطور مهاراتك المالية.



الصدقات

إن وضع ١٠٪ من أرباحك فى صندوق الصدقات هى طريقة أخرى، بجانب العمل التطوعى، يمكنك أن تساعد من خلالها المجتمع. قد لا تقدم شيكًا بمليون جنيه، وقد لا تكفى تبرعاتك لعمل الصفحة الرئيسية لصحيفة محلية، إلا أن إسهامك سيساعد شخصًا محتاجًا فإن أقل القليل مما تنفقه سينفع عندما يوجه لمساعدة آخرين أكثر فقرًا منك، إن الهدف هو جعل المجتمع مكانًا أفضل للعيش.

الإنفاق

يوجه صندوق الإنفاق للأشياء التى تحتاج إليها لنفسك. إن نسبة ٧٠٪ كبيرة فعلاً، إلا أن الكثير من الأشياء يعتمد على هذه النسبة، بداية من الملابس إلى الترفيه إلى هدايا حفلات الميلاد، سيأخذك المال المنفق إلى طريق طويل. كما أن هذا الصندوق سيكون أساس نفقات العمل، ولكن تذكر متابعة المبالغ المنفقة على العمل من خلال وضع قائمة للمشتريات المرتبطة بالعمل فى دفتر الأستاذ الخاص بك تحت عنوان "نفقات"، وهو أمر مهم أن تعرف مقدار المبلغ المنفق لإدارة عملك لأن هذا الرقم سوف يساعد فى تحديد إذا كانت سياسة التسعير صحيحة أم لا، أما إذا عدت باستمرار إلى أموالك الشخصية لتغطية نفقات العمل، فإن ذلك قد يكون لعدم حصولك على ربح كافٍ من منتجاتك وخدماتك.

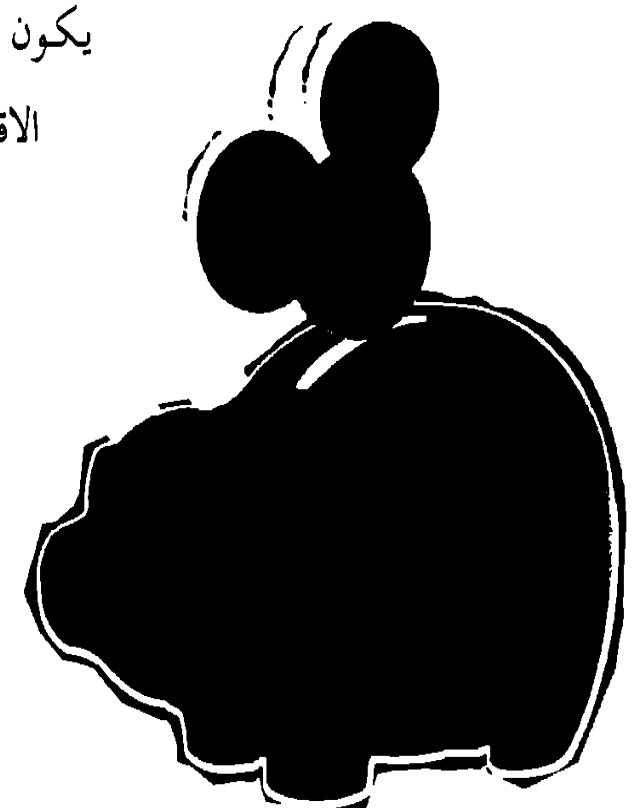
يقول دال كارنيج : "يعنى النجاح أن تحصل على ما ترغب فيه. أما السعادة فهى أن ترغب فيما تحصل عليه".

الفصل العاشر

الادخار في الحسابات البنكية

يبدو أن إيداع أموالك فى حسابات بنكية يكون مفيداً لأسباب عديدة: السبب الأول والأهم، أنه أفضل من حفظ المال فى الحصالة أو فى مكان ما فى المنزل، أما السبب الثانى، فيكمن فى عنصر الأمان من خلال فتح حساب جارٍ، أما السبب الثالث، فيكمن فى قدرتك على تنمية عادة الادخار.

قد يحتاج فتح حساب بنكى إلى إجراءات معينة، اسأل عنها والديك، قد يحتاج البدء فى هذا الإجراء إلى مبلغ قد لا يكون متوافراً لديك، ويمكنك أن تقترض بنظام الاقتراض الذى تحدثنا عنه سابقًا، من خلال قسيمة الاقتراض. وقد يكون الأمر محتاجاً إلى أرقام تأمين تعطى لمن يشغلون وظائف، والمهم وبعد أن تعرف المطلوب منك بالضبط عليك أن تبدأ الخطوات الأولى فى فتح الحساب .



ومن الخطوات الأولى التى عليك القيام بها عند فتح حساب بنكى هو إتمام بطاقة توقيع، وهى ورقة عليها توقيعك يحتفظ بها البنك فى ملفاته. لذلك، عندما تذهب للبنك لإيداع أو سحب مبلغ، يستطيع البنك التأكد إذا كان توقيعك على ورق الإيداع أو السحب يوافق التوقيع فى بطاقة التوقيع، و بهذه الطريقة يستطيع البنك التأكد أنك صاحب الحساب، سوف يطلب منك رقم هوية شخصية، وهى طريقة أخرى يستطيع من خلالها البنك تأمين أموالك، و سوف يطلب منك تقديم الرقم عند سحب أو نقل أموال، لذلك عليك تذكر هذا الرقم وحفظه فى مكان آمن (ليس فى محفظتك أو بالقرب من بطاقة البنك الخاصة بك).

إذا كنت ستستخدم الحساب البنكى لادخار أموالك، ينبغى عليك معرفة الفرع الذى ستتعامل معه. هناك عشرات الأشخاص يعملون فى البنك، لكنك ستحتاج فقط إلى معرفة ثلاثة أشخاص أساسيين: الصراف وأمين الصندوق ومدير البنك. الصراف هو الشخص الموجود على العداد الذى يساعدك فى تنفيذ عملياتك، أما أمين الصندوق فهو الشخص

أسئلة اختبارية:

كيف تنفق أموالك؟

سوف تنفق بالتأكيد ما تكسبه، على الأقل جزء منه، أما إذا ادخرت أموالك، سوف تزيد فرص إنفاقك لهذا المال، انظر إلى هذه الأسئلة الاختبارية للحصول على فكرة عن كيفية إنفاق مالك وتعرف على بعض الموضوعات عن تطوير اختيارات الإنفاق.

راجع نهاية الفصل لمراجعة إجاباتك

١ . عندما أحصل على هدايا نقدية في عيد ميلادي:

أ – أعرف ما سأقوم بشرائه، أنفق المال فعليًا حتى قبل أن أضعه في جيبي.

ب – أضيفه إلى حصالة مدخراتي، فالإنفاق شيء سيئ إلا إذا احتجت شيئا ما.

جـ – أنفق بعض المال على نفسي – فهذا عيد ميلادي في النهاية – وأدخر الباقي.

الموجود فى المعتاد داخل كابينة مؤمنة فى وسط البنك، ويقوم بدفع المبالغ المطلوبة أو حفظ المال الذى ترغب فى إيداعه. يسلم الصراف المال الذى ترغب فى إيداعه إلى أمين الصندوق ويأخذ منه المال الذى ترغب فى سحبه. أما مدير البنك فهو مسئول عن الموظفين فى البنك ويعمل كذلك على ضمان الخدمة الجيدة للعملاء. يمكنك أخذ موعد مع المدير للحديث معه، ولكن لماذا عليك القيام بذلك؟ حسناً، فى مواقف معينة سوف ترغب فى استخدام خدمات أخرى ويستطيع المدير مساعدتك فى توجيهك لأفضل شخص فى البنك ليجيب عن أسئلتك.

حسابات الادخار

فى كل مرة تودع فيها مالاً بالبنك، سيكون عليك التوقيع على طلب إيداع، وهو طلب عليك تقديمه مع المبلغ إلى الصراف. يمكنك الحصول على هذه الطلبات من البنك، فى المعتاد من أحد المكاتب. سوف تقوم بكتابة التاريخ والمبلغ المراد إيداعه. هناك مكان لكتابة مقدار المال الذى ترغب

أسئلة اختبارية:

٢ . عندما أرغب في شيء ما يكلف مبلغاً أكبر مما لدي:

أ – أتوسل لوالدي للحصول على المال.

ب – أقوم بمزيد من الأعمال اليومية في البيت وأستمر في الادخار حتى يتوفر لدي المال الكافي لشراء ما أريد.

جـ – أقترض المال من صديقي.

٣ . إذا حصلت على درجة منخفضة في اختبار:

أ – أذهب إلى السوق وأنفق كل أموالي في شراء أشياء تجعلني أشعر بأني أفضل.

ب – أذهب إلى غرفتي وأستمر في المذاكرة طوال الليل.

جـ – أذهب إلى المنزل، أقوم بالمذاكرة لنصف ساعة إضافية ثم أنضم لأصدقائي للترفيه عن نفسي.

في سحبه في ذات الوقت، ثم قم بالتوقيع وسلم الطلب للصراف، الذى سيتحقق منه ليتأكد من إضافة الحسابات، ويمنحك المال المطلوب ويقوم بتحديث رصيد حسابك، وقد يكون عليك الذهاب وسحب بعض المال،وفى هذه الحالة، قم بملء نموذج السحب واكتب المبلغ المطلوب.

يمكنك سحب المال وإيداعه دون الدخول إلى البنك عبر ماكينة الصراف الآلى. ضع بطاقة البنك فى الفتحة المخصصة واتبع التعليمات التى تظهر على الشاشة. ولكن حذارِ من الرسوم، فإذا استخدمت ماكينة صراف آلى ليست تابعة للبنك الذى تتعامل معه، سوف تدفع رسومًا إضافية للخدمة.

أسئلة اختبارية:

٤ . إذا ورثت فجأة مليون دولار:

أ - سأنفق بعض المال للاحتفال بثروتي مع العائلة وأصدقائي وأبحث عن طرق لتنمية بقية المال.

ب - لن أقلق بعد ذلك بشأن العمل وادخار المال. لن أقوم بأي شيء سوى إنفاق المال فقط!

جـ - سأحفظ كل المال في مكان آمن. فقد أصبحت أغنى فتى في العالم!

٥ . عندما ترغب في شراء هدايا للأسرة والأصدقاء:

أ - أشتري أشياء في فترة التخفيضات وأقوم بصناعة بعض الهدايا بنفسي - مثل أشرطة الكتب وأطباق إطعام الكلب وما إلى ذلك.

ب - أنا لا أقدم هدايا. فهي مكلفة جدًا وأنا لا زلت فتى صغيرًا. أنا لا أتوقع أن أقوم بتقديم هدايا، أليس كذلك؟

جـ - في اللحظة الأخيرة، أشتري كل الهدايا وأنفق تقريبًا كل ما معي من مال.

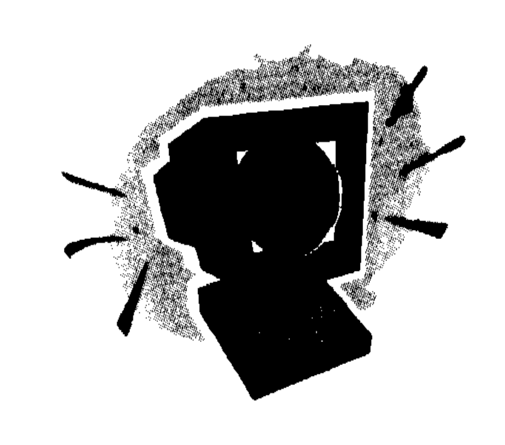
راجع نهاية الفصل لمراجعة إجابتك

اختيارات ادخارية أخرى

عندما تزدهر أعمالك وتنمو وتبدأ في ادخار مبالغ كبيرة، يوجد أنواع مختلفة من الأوعـيـة الادخـارية التي من الممكن أن تضع أمـوالك بهـا، ومن الممكن أن تستـعين بالصراف أو بمدير البنك لاختـيـار وعـائك الادخـارى فـمـثلاً حـسـاب سـوق المال يعطيك ربحًا أقل ويُمكنك من كتابة عـدد معين من الشيكات كل شهر، وتستطيع أن تسحب مـبلغًا معـينًا من حسـابك مع الاحتـفـاظ بمبلغ آخر يجنبك دفع الرسوم.



وإذا أردت الحصـول على ربح أكبر على مدخراتك من الممكن أن تضع أموالك في صورة شـهادات ، أو حسـاب ودائع لفترة محددة، فأنت



نظرة على الإنترنت

www.saveforamerica.org

يعنى هذا الاسم أن تلقى نظرة على بعض النصائح المهمة حول كيفية الادخار.

نصيحة مفيدة :

من الممكن للبعض منكم أن يفتح ويدير حسابه البنكى عبر شبكة المعلومات (الإنترنت).

تعطى البنك مبلغًا من المال وتأخذ منه شهادة تفيد بأنه سوف يرد إليك المال مع الموقف المتغير من الربح بالزيادة أو النقصان حسب الربح والخسارة ، وهذا أفضل من ادخار أموالك فى حساب ادخار ، وتوجد قواعد معينة من الواجب أن تتبعها كى تحصل على هذه الخدمة البنكية، كأن تلتزم بحد أدنى من رأس المال لتشترى به شهادة أو أكثر ، كما عليك أن تضع أموالك ولا تأخذ منها شيئًا لمدة ستة أشهر أو سنة أو ثمانية عشر شهرًا أو حتى ثلاث سنوات، وهذه الفترات تبعًا لما تختاره فكلما زادت المدة زادت الأرباح التى ستحصل عليها، وإذا أردت أن تسحب أموالك فى مدة أقل مما ارتضيتها منذ البداية فعليك أن تدفع مبلغًا جزاء على ذلك .

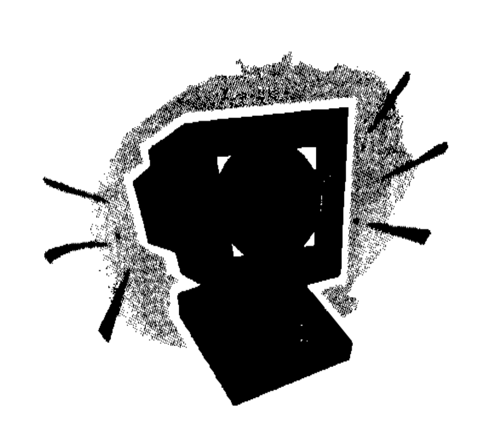
الربح

والآن هناك سؤال مهم هو : لماذا يقدم البنك أرباحًا للمودعين على أموالهم المستثمرة لديه؟

إن البنك يفعل ذلك لأنه يستثمر أموال الناس فى خدمات ومشروعات عديدة، وهذه المشروعات تدر دخلاً كبيراً على البنك الذى يوزع بدوره هذه الأرباح على المودعين حسب نسب رءوس الأموال، وذلك بعد حصوله على حصته نظير إدارة هذه الأموال.

الشيكات وبطاقات الائتمان

لا يقوم أغلب الفتية بعمل حساب شيكات حتى يدخلوا الجامعة أو يحصلوا على عمل منتظم لكل الوقت. يسمح لك حساب الشيكات بكتابة شيكات لسحب مال من



نظرة على الإنترنت

www.practical mon-eyskills.com

على الرغم من أن هذا الموقع يحتاج إلى الفيزكار د للتعامل معه إلا أنه يحتوى على نصائح وأنشطة وألعاب تساعدك على تعلم كيفية الادخار والاستثمار.

حسابك. تعامل مع الأمر، لن تحتاج الآن إلى حمل مبالغ مالية ضخمة. وفى أغلب الوقت، ستجد أن بطاقات الائتمان مفيدة. تسمح لك بطاقة الائتمان بالوصول إلى حسابك الجارى. يمكنك أن تستخدم هذه البطاقات مع ماكينات الصراف الآلى وحيث يقبلها التجار. هناك حدود لكم المبالغ التى يمكنك سحبها من حسابك باستخدام بطاقة الائتمان. وهو شيء جيد، لأنه من السهل أن تفرط فى الإنفاق عندما لا تتعامل مع فواتير.



أسئلة اختبارية

إجابات أسئلة الفصل العاشر

كيف تنفق أموالك؟

احسب الدرجة على إجابتك ...

١ - أ = ٠، ب = ١، ت = ٢

٢ - أ = ٠، ب = ٢، ت = ١

٣ - أ = ٠، ب = ١، ت = ٢

٤ - أ = ٢، ب = ٠، ت = ١

٥ - أ = ٢، ب = ١، ت = ٠

إذا كانت درجتك بين ٠ و٣ درجات

أنت تنفق بسفه. الشيء الجيد أنك ستملك كل ما تريده الآن. أما النقطة السلبية فتكمن في احتمال إفلاسك. الإنفاق في حد ذاته ليس بالشيء السيئ. ولكن عليك أن تفكر كذلك في الادخار لأهداف بعيدة المدى قد تكون أكثر كلفة من الأشياء التي تشتريها كل أسبوع، مثل الذهاب إلى مدينة الملاهي مثلاً. ولن تكون فكرة سيئة إذا ادخرت بعض المال حتى ينمو.

إذا كانت درجتك بين ٤ و٧ درجات

أنت تدرك قيمة المال، وتعمل بشكل جاد لكسبه ولا تحب إنفاقه كذلك. ولكن ما أهمية المال إذا لم تستمتع به قليلاً؟ فمن وقت إلى آخر من المهم أن تكافئ نفسك على عملك الشاق. وأشرك الآخرين فى جزء من هذا المال فقد لا يتوقع منك أى أحد أن تشترى له هدايا مكلفة فى الأعياد والمناسبات المختلفة، ولكن إذا أنفقت بعض المال فى شراء هدية صغيرة أو فى بطاقة تهنئة، سوف تشعر بالسعادة عندما تجعل شخصاً آخر يشعر بالفرح .

إذا كانت درجتك بين ٨ و ١٠ درجات

لقد حققت المعادلة، فأنت تنفق بشكل رائع وتحفظ فى الوقت نفسه التوازن بين ادخار المال وإنفاقه. أنت لا تنفق المال كى تشعر بأنك أفضل عندما تواجه مشكلة (بالمناسبة يعرف ذلك بالإنفاق العاطفى). وتبحث عن مساومات حولك. انظر حولك وابحث إذا كنت تستطيع مساعدة صديق فى اختيارات الإنفاق الخاصة به،واعرض بعض الأفكار التى تستخدمها فى الإنفاق المتعقل وقرارات الادخار.

الفصل الحادى عشر

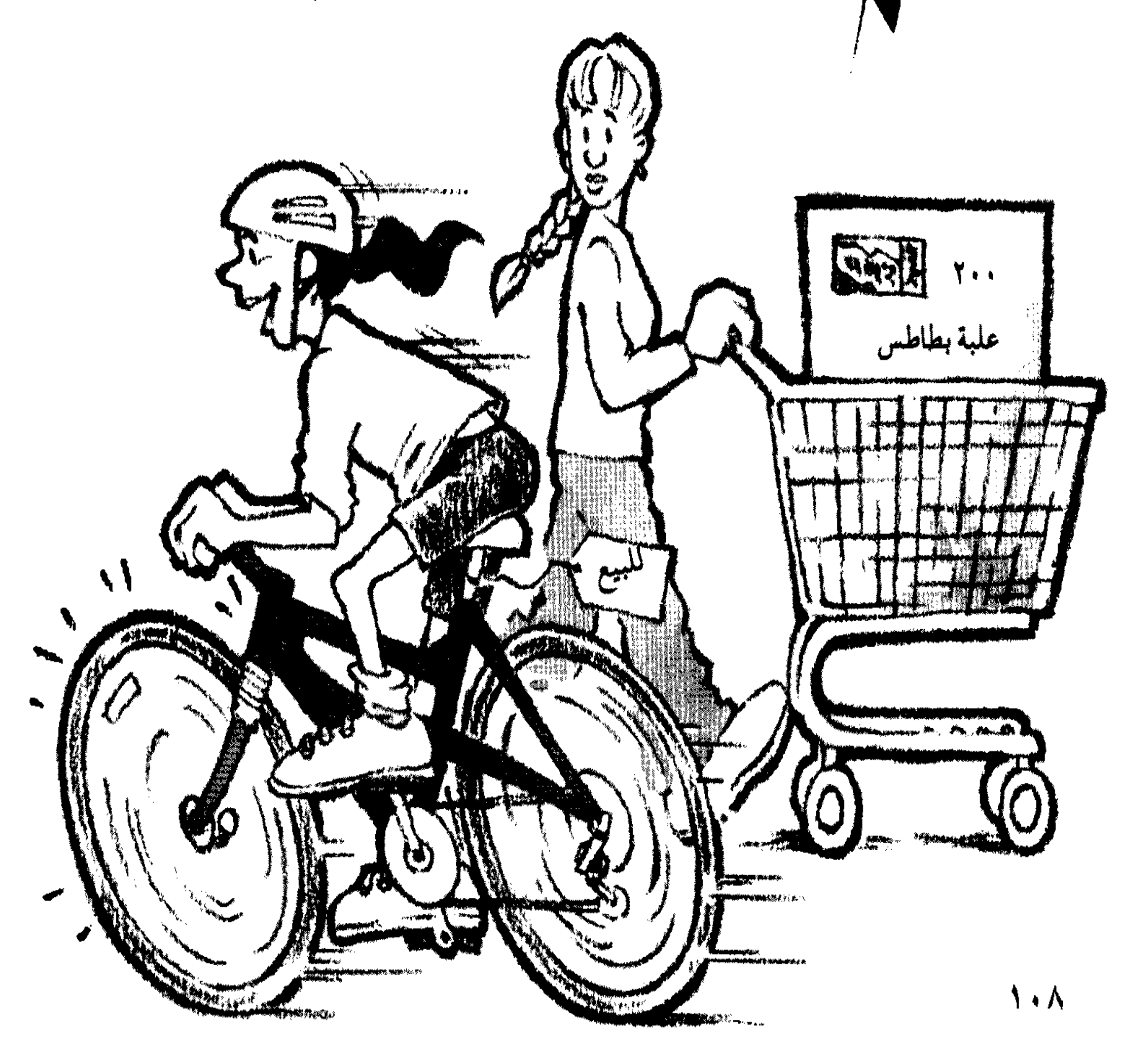
كيف تنفق أموالك؟

قبل أن تبدأ فى إنفاق قرش واحد عليك أن تتعلم كيف تميز بين الاحتياجات والرغبات، وقد يبدو أن هذا الأمر واضح. إلا أنك قد تجد نفسك مشوشًا أكثر مما تعتقد فكم من مرة أخبرت والديك أنك تحتاج إلى بنطلون جينز جديد بينما دولابك ممتلئ بالملابس الجينز؟ فى هذا الموقف فأنت فعلاً تريد بنطلون جينز جديداً، فكلمة "تحتاج" تضيف نوع من الإلحاح يجعلك تأمل أن يوافق والداك،ونفس الشيء يحدث عندما تخرج للتسوق بمفردك. فإذا استخدم هذا الصوت الضعيف فى عقلك كلمة «أحتاج» بدلاً من «أرغب»، سوف ينتهى بك الأمر بشراء العديد من الأشياء التى لا تحتاج إليها فعلاً.

بطبيعة الحال، لا توجد مشكلة أن تقوم من حين إلى آخر بشراء أشياء ترغب فيها، طالما أنك تدرك أن هذه الأشياء ليست ضرورية. أما إذا أردت شيئًا معينًا وأنت تدرك أنك تستطيع الاستغناء عنه، عليك عندئذ مراعاة السعر. فقد يكون هذا الوقت ليس هو الوقت المناسب للشراء بما أنه غالٍ جداً عندئذ يمكنك

الانتظار قليلاً حتى بدء فترة التخفيضات، أو يمكنك البحث قليلاً عن مكان أرخص. إن تأخير شراء شيء ترغبه حتى يتوافق السعر مع قدراتك، سوف يمنعك من المبالغة فى الإنفاق، حتى إنك قد تعيد النظر فى أمر شراء المنتج.

إن الإنفاق المبالغ فيه أو التشوش بشأن ما ترغب وتحتاج إليه لا يحدثان عندما تشترى أشياء شخصية فقط. فبما أنك مستثمر صغير، سوف يغريك شراء عدد كبير من الأدوات التى تعتقد أنها تجعل العمل أفضل، مثل الآلات الحاسبة المتطورة والأقلام الغريبة وكتيبات



المواعيد المغلفة بالجلد ، كل هذه الأشياء رائعة إذا أردت أن تبدو بشكل أفضل، ألا أنها ليست ضرورية لإدارة عمل ناجح، ففى حقيقة الأمر، قد تستحوذ هذه الأشياء على نسبة كبيرة من أرباحك لكن من الأفضل أن تكون مقتصداً وناجحاً بدلاً من أن تبدو رائعًا ومفلسًا. بالإضافة إلى ذلك، من المفيد أن نقول: إن كبار رجال الأعمال الناجحين بعيدون كل البعد عن المبالغة فى الإنفاق. فهم فى حقيقة الأمر، مقتصدون إلى حد كبير. وهذه الإحصائية خير دليل على ذلك تبين من بين ٧ مليون مليونير حول العالم يقود ٨٠٪ منهم سيارات مستعملة!

يرجع تسمية الدولار لكلمة «بك» إلى التجارة فى جلود الغزلان فى المستعمرات الأمريكية قديمًا وكانت تسمى «بك سكن» أى جلد الغزال

تحكم فى تسوقك

إن وضع الأهداف طريقة ممتازة لإدارة إنفاقك فعليك باستخدم الأهداف قصيرة المدى وبعيدة المدى لتوجيه قرارات التسوق والشراء، حدد مثلاً أن يتمثل الهدف قصير المدى فى بدء العمل الخاص بك حتى تستطيع كسب مبلغ إضافى يمكنك من شراء أسطوانات كمبيوتر جديدة. ولكى تتأكد من توفر المال لشراء الأسطوانات التى ترغب فيها، عليك أن تتجنب الإنفاق على أشياء يومية مثل الوجبات السريعة أو الأدوات. قد تبدو هذه المشتريات ضئيلة وبقدر غير ملحوظ ولكنها ستؤثر فى النهاية على توفير مبلغ ٢٠ جنيهًا المطلوب لشراء الأسطوانات التى ترغب فيها.

تصنع الأوراق المالية من القطن (بنسبة ٧٥٪) والكتان (بنسبة ٢٥٪) أى أنها لا تحتوى على أى ورق. لذلك فإذا تم دون قصد وغسلت بنطلونًا به ورقة مالية، ستخرج الورقة وهى نظيفة تمامًا بدلاً من تمزقها. قبل الحرب العالمية الأولى كانت الألياف تصنع من الحرير!

أما الأهداف بعيدة المدى فتجعلك أكثر تنظيمًا فى إنفاقك لأنها تتطلب فى المعتاد مبلغًا ماليًّا كبيرًا. دعنا نفترض أنك ترغب فى ادخار المال كى تتمكن من الذهاب فى رحلة مدرسية إلى أوربا العام القادم. بالتأكيد فإن ادخار بضعة جنيهات كل شهر لن يكفى لتوفير نفقات الرحلة. عليك أن تكون جادًّا فى الحد من نفقاتك والتسوق بحرص كى تشترى فقط ما تحتاج إليه فعلاً.

هناك أربعة عناصر رئيسية لتتأكد من إنفاقك بحكمة. يتميز أول عنصرين بالبساطة: العنصر الأول، استخدم دائمًا قائمة عندما تقوم بشراء مجموعة من الأشياء. يؤدى التركيز على أشياء معينة إلى منعك من شراء أشياء تعتقد أنك قد تحتاج إليها.

أما العنصر الثانى، فعليك أن تتجنب التسوق فى اللحظات الأخيرة التى يبدو مثل الوباء! كم مرة أنفقت مبلغًا ضخمًا لشراء هدية تافهة لشخص لأنك قمت بالتسوق يوم العيد؟

تتطلب الموضوعات التالية بعض الوقت والتخطيط، ويمكنك القيام بشيئين للتأكد من الحصول على أفضل صفقة. قارن دائمًا بين الأسعار فى المتاجر المختلفة. إذا احتجت إلى شراء ماسح ضوئى جديد للقيام بأعمال النشر المكتبى، اذهب إلى كل متاجر التوريدات المكتبية الكبرى قبل أن تشترى، و اكتشف إذا كانت هناك فترة تخفيضات، فقد يكون من المفيد أن تنتظر ليومين إذا لم يكن لديك مشروع عاجل، ولن يكون عليك شراء ماركة جديدة فى كل وقت، ألق نظرة على

الإعلانات فى الصحيفة المحلية، وابحث عن ماسح ضوئى مستعمل تستطيع شراءه.. ثم اسأل أصدقاءك إذا كانوا يعرفون شخصاً ما لديه ماسح ضوئى لا يستخدمه ويرحب ببيعه لك.

أما الطريقة الأخرى فتتمثل فى حساب قيمة ما تقوم بشرائه، إن الشراء بالجملة لا يكون دائماً أرخص، و كذلك فالسعر المنخفض لا يعنى بالضرورة أنك حصلت على صفقة جيدة. احسب السعر الذى ستدفعه لكل وحدة. ماذا يعنى ذلك؟ إذا رأيت مثلاً نوعين من ورق الطباعة قيمة النوع الأول ١٠ جنيهات والثانى ١٢ جنيهاً، لا تشترى تلقائيًّا النوع الأرخص. فقد يكون عدد الورق المباع أقل من النوع الآخر إذا كان من نفس الحجم. انظر بحرص إلى عدد الورق فى كل نوع. اقسم السعر على عدد الورق وسوف تحصل على سعر الوحدة، ولن يكون عليك التسوق ومعك آلة حاسبة بما أن أغلب المتاجر تقوم بالحساب لك وتضعه على ورقة مطبوعة صغيرة على الرف.

نبذة عن البطاقات الائتمانية

قد تكون صغيراً جدًّا لامتلاك بطاقة ائتمانية واستخدامها، ولكن الوقت ليس مبكراً للتعرف على كيفية عمل البطاقات الائتمانية، حيث تعرض شركات البطاقات الائتمانية أن تدفع لك ما تقوم بشرائه مع تعهدك بإعادة السداد، وسيرسلون لك كل شهر فاتورة شهرية مع قائمة بكل المشتريات التى قمت بها،

ووقت الشراء، ومقدار المال المنفق، ووقت استحقاق السداد، وإذا لم تقم بدفع المبلغ بالكامل كل شهر، ستحسب غرامة تأخير عليك. وإذا تأخرت فى السداد ستتضاعف الغرامة. تسمح لك شركات بطاقات الائتمان الكبرى مثل فيزا وماستركارد ودسكفر وأمريكان إكسبريس بشراء السلع والخدمات من أى جهة تقبل بطاقاتها.

مثل الأموال، ينبغى التعامل مع بطاقات الائتمان بحذر. وتعتبر بطاقة الائتمان أكثر أمنًا من استخدام الأموال عندما تشترى سلعًا تكلفك أموالاً كثيرة، وذلك بدلاً من حمل كمية كبيرة من المال فى جيبك، كذلك يمكنك استخدام بطاقة الائتمان بطريقة سهلة وسريعة إذا لم تمتلك المال الكافى فى جيبك. فعلى سبيل المثال، عندما تقود السيارة، يمكنك استخدام بطاقة الائتمان فى حالة حاجتك إلى وضع بنزين فى السيارة أو إذا تعطلت السيارة واحتجت إلى قطرها.

ولكن تذكر أنه يسهل جدًّا أن تغرق فى الديون إذا بالغت فى الإنفاق بواسطة بطاقة الائتمان، وبما أن البطاقة لا يوجد لها حد أقصى، فقد تقع فى مشكلة كبيرة عندئذ. على أية حال، عليك اختيار سلوك متعقل للشراء وهو ما يمكنك من إدراك كيفية استخدام بطاقات الائتمان على نحو مسئول.

فى العصر الرومانى كان الناس يرشون الملح على الجنود بعد عودتهم من المعارك منتصرين. ويعود أصل كلمة راتب « salary » إلى الأصل اللاتينى لكلمة ملح « salt » وهو « salarium »

الفصل الثانى عشر

الاستثمار في البورصة

إذا أردت العمل على نمو أموالك لتحقيق هدف بعيد المدى، مثل الادخار لأجل الجامعة، يمكنك أخذ التعامل فى البورصة فى عين الاعتبار، وقبل أن تبدأ فى الاستثمار تعرف على البورصة: ما هى؟ وكيف تعمل؟ كذلك يساعدك التعرف على الاستثمار فى تحديد إذا كانت لديك الشخصية المؤهلة للمشاركة فى اللعبة، ومن الممكن أن تكون البورصة مكانًا رائعًا لكسب أموال كثيرة، ولكن ستخاطر كذلك بخسارة كل ما تملك، ولكن لا تخش شيئًا، إذا قمت بواجباتك، مع الكثير من البحث والتعليم والإصرار، تستطيع أن تتأكد من تنمية أموالك فى النهاية.

دعنا نبدأ بما يباع فى البورصة: **السهم**. السهم هو عبارة عن مشاركة فى عمل، فعندما تشترى سهمًا، فإن ذلك يعنى شراء جزء من الشركة. فأنت، وكل شخص اشترى أسهمًا فى الشركة، تعتبر مساهمًا، و عليك أن تعرف نوع نشاط

صفحات الاقتصاد فى الجريدة اليومية بانتظام واقرأ أخبار المال والاقتصاد فى المواقع الإخبارية على شبكة الإنترنت حتى تتعرف على أحدث الأخبار عن الشركات.

ولكن من أين تأتى الأسهم؟ عندما تحتاج إحدى الشركات إلى المال لتنمية أعمالها، فإنها تتجه إلى طرح الأسهم للجمهور، ويعنى ذلك أن الشركة ستبيع عدداً معيناً من الأسهم بسعر معين إلى بنك الاستثمار. تعرف أول مرة يتم خلالها بيع أسهم الشركة بالعرض لأول مرة. يكون شراء وبيع الأسهم مسئولية بنك الاستثمار أو السمسار، وعندما تشترى وتبيع أسهمك، يقتطع بنك الاستثمار جزءاً.

يتم التعامل على الأسهم، يعنى ذلك الشراء والبيع فى البورصات. من البورصات الرئيسية فى أمريكا الشمالية، بورصة نيويورك (NYSE) والبورصة الأمريكية (AMEX) وبورصة تورنتو (TSE) وبورصة مونتريال. تقوم شبكة ناسداك المملوكة للجمعية الوطنية لتجارة الأوراق المالية ببيع الأسهم غير المدرجة فى البورصة. هناك أيضاً مجموعة من البورصات الرئيسية فى العالم مثل البورصة الألمانية وبورصة طوكيو وبورصة لندن

أسئلة اختبارية:

هل أنت مستثمر ذكي؟

هناك طريقة واحدة لتنمية أموالك وهي استثمارها. هل تعرف إلى أين تذهب أموالك عندما تشتري أسهماً؟ هل تدرك مقدار المخاطرة المتضمنة مع أي عملية استثمارية؟ اختبر معلوماتك مع هذا الاختبار.

انظر نهاية الفصل لتحسب درجاتك

١ – إذا اشتريت سهماً في إحدى الشركات:

أ – فقد أقرضت مالاً لهذه الشركة.

ب – أنت تدفع نفقات الشركة.

جـ – أنت تمتلك جزءاً في الشركة.

أكمل القراءة ص ١١٦

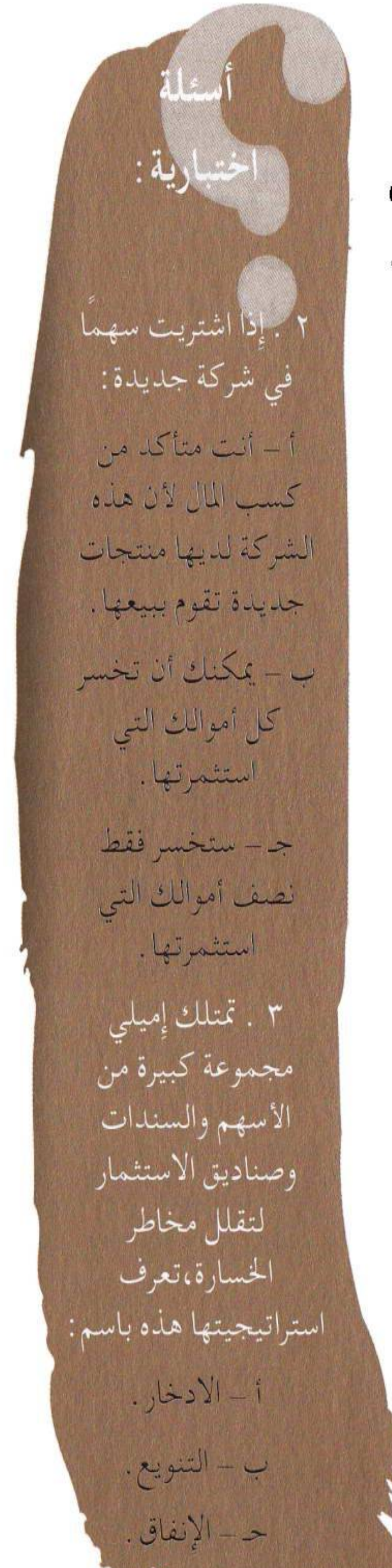


الشركة، ومقدار المال المنفق وكيفية الاستثمار، وعليك كذلك أن تتعرف على خطط استخدام المال فى المستقبل. عند تحقيق أرباح، تقوم بعض الشركات بدفع نسبة من الربح للمساهمين. تعرف هذه الأرباح باسم العوائد. بطبيعة الحال، فمن مسئوليتك أن تقوم بقراءة كل هذه المعلومات وإدراكها. ترسل الشركات تقارير سنوية إلى المساهمين لعرض الإيرادات والمبيعات والنفقات والأرباح. هذه التقارير مخصصة للقراءة الدقيقة، ولكن يمكنك أن تطلب المساعدة من أحد المتخصصين حتى تدرك الأجزاء الأكثر أهمية، ولا تنتظر التقرير السنوى حتى تعرف ما يحدث حاول أن تقرأ

والقاهرة .... إلخ.

أما أفضل طريقة للبحث عن الشركات لتستثمر فيها هي أن تفكر فيما تعرف وتحب، فمن خلال الاستثمار في شركات تنتج منتجات تهتم بها، سوف يسهل عليك إدراك كيفية القيام بالعمل وفرص النجاح على المدى الطويل؛ وسيحفزك اهتمامك للبحث عن الشركة حتى تدرك أين ستضع أموالك، ومن الطرق الأخرى للبحث عن شركة جيدة تستثمر فيها أموالك أن تستشير مستشاراً ماليًّا أو تسأل والديك لمساعدتك. كمستثمر لأول مرة، سترغب في الحصول على أكبر قدر ممكن من المعلومات من البحث والحديث لخبراء وذلك حتى تتمكن في النهاية من اختيار أفضل القرارات الممكنة مع أموالك التي كسبتها بالجد والتعب.

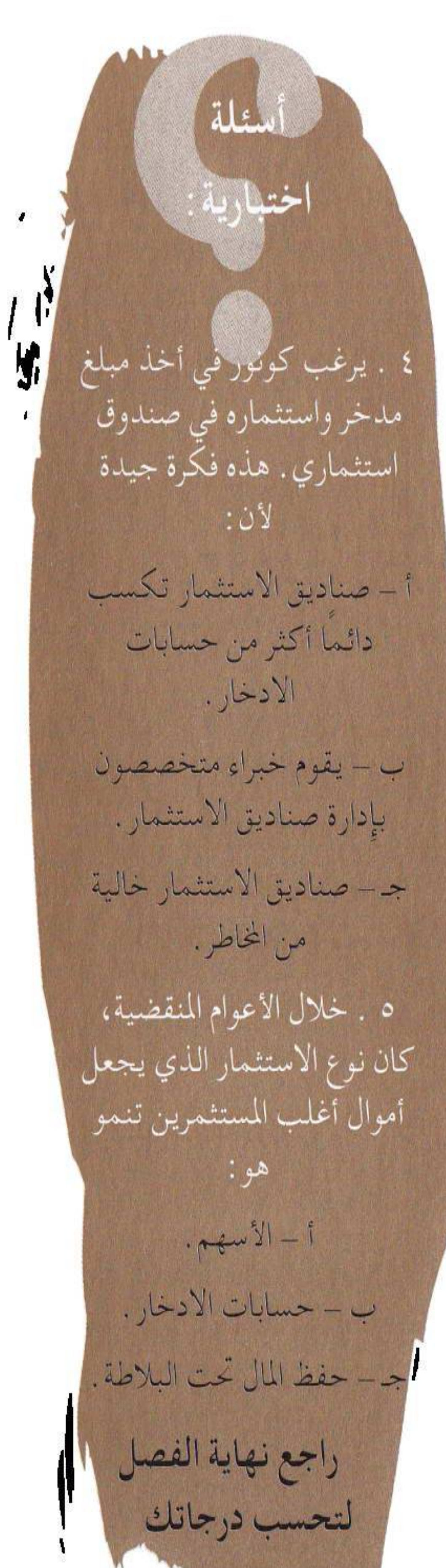
حسنًا، دعنا نتعرض لمثال واقعي حتى تفهم الموضوع تمامًا. دعنا نفترض أنك معجب بشخصية الرجل العنكبوت. قم بعمل بعض الأبحاث، وستجد أن الشركة التي تمتلك حق استخدام رسوم الكرتون لشخصية الرجل العنكبوت هي شركة مارفل إنتربريزس. شركة مارفل هذه تعرض أسهمها في البورصة. إذا أردت شراء أحد أسهمها اليوم، ستجد أن عليك دفع ٢٥ جنيهًا للسهم، بالإضافة إلى رسم العملية لشركة السمسرة (التي من الممكن أن تتراوح بين ١٥ جنيهًا إذا قمت



بالعملية عبر الإنترنت وقد تصل إلى ١٠٠ جنيه).

أصبحت تمتلك الآن حصة فى شركة مارفل. إذا احتفظت بالأسهم وارتفع سعر السهم، ستكسب مالاً عند بيع السهم، ولكن إذا بعت السهم عندما ينخفض سعر السهم فسوف تخسر بالطبع، ولا توجد أى ضمانات عندما يتعلق الأمر بأسعار الأسهم فهناك عوامل عديدة تؤثر فى أسعار الأسهم مثل: الحالة العامة للاقتصاد وأداء الشركة نفسها، وكذلك يلعب العرض والطلب دوراً فى العملية؛ فإذا كان هناك عدد كبير من الناس يرغبون فى شراء السهم بينما هناك عدد أقل من البائعين، فسوف يزيد سعر السهم. أما إذا كانت الحالة الاقتصادية سيئة وأصدرت الشركة تقارير مخيفة عن الإيرادات، فسوف يزيد عدد البائعين على عدد المشترين، وبالتالى ينخفض سعر السهم.

وتكمن الطريقة المثلى للعب فى سوق الأسهم أن تبدأ بالتعامل مع المال نفسه. افترض أن لديك ٥٠٠ جنيه ترغب فى استثمارها. فكّر فى المنتجات المحببة لديك: ألعاب الكمبيوتر



والأسطوانات والأفلام. هل الشركات التى تقدم هذه المنتجات تعرض أسهمها فى البورصة؟ خذ لعبة البلاى ستيشن كمثال، تعرض شركة «سونى» المالكة للعبة أسهمها فى البورصة. أحضر أحد الجرائد المتخصصة مثل وول ستريت جورنال أو انفسترز بيزنس ديلى أو ذا جلوب أند ميل - أو اقرأ حتى الصفحة الاقتصادية فى الجريدة اليومية. عندما تصل للصفحة التى تحتوى على جداول وأرقام وأحرف صغيرة للغاية، لا تخف فأنت فى المكان الصحيح. ما تنظر إليه هو أسماء الشركات ومجموعة من البيانات عن أداء هذه الشركات. تذكر بعض الصحف رمز الشركة. مثل رمز شركة مارفل هو الأحرف MVLورمز سونى هو .SNE ابحث عن سونى فى الأعمدة الخاصة ببورصة نيويورك. ستجد الأسهم مرتبة أبجديًّا.

دعنا نتعرض الآن لمجموعة من المعلومات المهمة التى يمكنك أن تستخلصها من الأرقام بجوار اسم الشركة. ستجد بعض الكلمات مثل كلمة العائد والتى تشبه الربح، وهى عبارة عن النسبة المئوية لما استثمرته أو أقرضته للشركة، وهو يمثل المبلغ الذى يتوقع أن تكسبه من الاستثمار فى هذا السهم، ستجد معلومات أيضًا عن المقدار التقريبى للربح الفعلى للسهم سنويًّا، وهناك نسبة السعر للأرباح، حيث يقارن السعر الحالى للسهم مقابل الأرباح السنوية لسهم الشركة. لذلك إذا قسمت السعر

نظرة على الإنترنت
www.youngmoney.com

تعرض مجلة يونج مني لعبة خيالية عن سوق الأسهم للمستثمرين المبتدئين. سوف تحصل على مبلغ مليون دولار للعب. يحصل أفضل اللاعبين على اشتراك مجاني في المجلة.

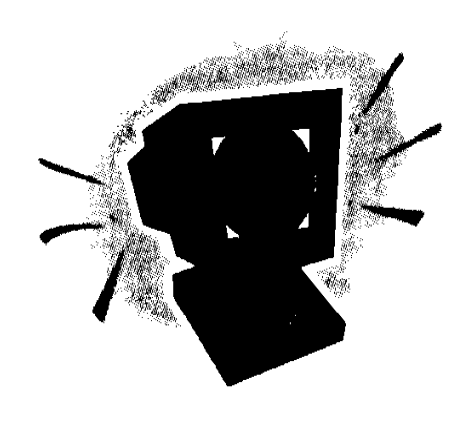
الحالى للسهم على ربح كل سهم، سوف تحصل على هذه النسبة، يدور متوسط نسبة السعر للأرباح حول ١٥٪ ستجد أيضًا عمودًا يذكر عدد العمليات المنفذة على السهم فى هذا اليوم. قم بضرب الرقم الذى تراه فى ١٠٠ ويكون ذلك هو الرقم الإجمالى. سترى كذلك أعلى سعر للسهم فى اليوم وأقل سعر. وهناك أيضًا سعر الإغلاق وهو يعنى سعر السهم فى آخر معاملة فى اليوم، أما التغير الصافى فيعنى الفرق بين سعر الإغلاق فى اليوم مقابل سعر الإغلاق فى اليوم السابق. إذا قل السعر سترى علامة ناقص قبل الرقم، أما إذا زاد فسترى علامة صح.

انظر الآن إلى سعر الإغلاق وحدد عدد الأسهم فى شركة سونى التى تستطيع شراءها بمبلغ ٥٠٠ دولار الذى تمتلكه. تابع سعر الإغلاق كل يوم لشهرين متتاليين لتحدد إذا كنت تكسب أم تخسر. يمكنك أن تختار شراء أسهم فى أكثر من شركة. فى حقيقة الأمر، يقوم العديد من المستثمرين بتنويع محفظة الاستثمار الخاصة بهم. يعنى ذلك أنهم لا يرغبون فى وضع كل البيض فى سلة واحدة. تستطيع محفظة الاستثمار الخاصة بك أن تحتوى على أسهم وسندات والعديد من الأوراق المالية الأخرى. إذا كان لديك أكثر من سهم فإن مستقبلك لا يعتمد بشكل كامل على نجاح شركة واحدة، و إذا

نظرة على الإنترنت

www.smg200.org

ستمنحك اللعبة في هذا الموقع مبلغ ١٠٠,٠٠٠ دولار لاستثمارها. ورغم أنها لعبة إلا أنك ستتعلم المفاهيم المالية والاقتصادية التي تعد أساسية في مستقبلك سواء قررت أن تدير أعمالك أم لا.



كان أداء أحد الأسهم سيئًا إلا أن السهمين الآخرين يعملان على النحو المطلوب، فلم تزل تكسب مالاً.

هناك أسهم أخرى يمكنك شراؤها بجانب تلك المعروضة للشركات. من أمثلة ذلك صناديق الاستثمار، ويمثل صندوق الاستثمار مجموعة من المستثمرين الذين يجمعون أموالهم جميعًا لشراء مجموعة من الأسهم والسندات والأوراق المالية الأخرى، وهذا النوع من الاستثمار رائع بالفعل إذا لم تمتلك الوقت اللازم لمتابعة أسهمك بنفسك، ويتحكم مدير الصندوق فى صندوق الاستثمار. وهو يستخدم معارفه وخبراته وأبحاثه لاختيار أسهم الشركة التى ستدرج فى الصندوق. يمكنك أن تعثر على معلومات عن صناديق الاستثمار من خلال مواقع الإنترنت، والصحف والمجلات الاقتصادية المتخصصة.

لا ترتبك مع كل هذه المعلومات عن سوق الأسهم، تابع شركة واحدة كل مرة، وابدأ بالشركة التى تهتم بنشاطها أكثر. إن الهدف من معرفة كل هذه المعلومات حول سوق الأسهم ليس فقط لتنمية أموالك على نحو أسرع من مجرد حفظها فى حساب بنكي، ولكن كذلك للتعرف عن قرب على عالم الأعمال الذى ستتجه إليه، لا يوجد شيء يعيقك عن التعرف على عالم الأعمال عند تحولك لحياة الكبار.

أسئلة اختبارية

إجابة أسئلة الفصل الثاني عشر

هل أنت مستثمر ذكي؟



دليل الإجابة ...

١ - جـ   ٢ - ب   ٣ - ب   ٤ - ب   ٥ - أ

إذا حققت ٥ درجات من ٥

أنت مستثمر رائع، ولديك حس استثمارى حقيقى. حسناً، دعنا نقول: إنك تعرف الكثير عن الاستثمار، و لقد وعيت الأساسيات وتستطيع أن تنتقل إلى أفكار الاستثمار الأكثر تعقيداً، وقد يكون هذا هو الوقت المناسب للحديث مع والديك أو مخطط مالى لتتعرف على أنواع الاستثمار التى لا تلم بها، ولكنك مهتم بالتعرف عليها.

إذا حققت ٣-٤ درجات من ٥

ليس الأمر بالسيئ فأنت فى طريقك لتصبح مستثمراً ذكيًّا، وعندما لا تكون متأكداً من موضوع متعلق باستثمار أموالك، فمن الأفضل دائماً أن تقرأ عن هذا الموضوع، تحدث مع أحد الكبار ممن تثق به قبل أن تنفق أموالك.

إذا حققت أقل من ٣ درجات من ٥

أمامك بعض العمل، ولكن هذا العمل على الأقل سيجعلك أغنى. كرر قراءة هذا الفصل، وستجد نفسك مستثمراً أذكى، قم بقراءة صفحات الأعمال فى الصحيفة كل يوم وتتبع سهماً أو اثنين تهتم بهما. تصفح كذلك المواقع المالية المقدمة للفتية على الإنترنت للتعرف على بعض الموضوعات الإضافية.

* * *

الفصل الثالث عشر

التبرعات والعمل التطوعي

إن مجرد رعاية الآخرين ومساعدتهم هى مكافأة فى حد ذاتها . ففى العديد من المواقف، لن يكون عليك تقديم المال لمساعدة الآخرين، فقد يكون وقتك أكثر فائدة وقيمة فى بعض الحالات، ووفقًا لشهامتك ستتعرض لأشخاص عديدين مع أفكار جديدة. كما أن مديريك فى المستقبل سيرون أنك تبذل مجهوداً إضافيًّا لتحقيق ما تؤمن به و كما أن المال مهم بالنسبة إليك، فإنه ليس الدافع الوحيد . لديك أفكار تستطيع الاستفادة منها، كما أن مساعدة المجتمع الذى تعيش فيه مهم لك، وعليك بذل قصارى جهدك للمساعدة فى تطويره.

وهناك طرق عديدة للمساعدة، سواء كنت ستتبرع بالمال أو الوقت، كما يمكنك توفير ١٠٪ من أرباحك من إدارة

أعمالك للتبرع مرة أو مرتين فى العام. ابحث عن المؤسسات التى ترغب فى إرسال المال إليها فالأمر ليس سهلاً خاصة فى ظل وجود جهات لا تستحق أن تساعدها بأموالك. اسأل والديك إذا كانوا سمعوا بمؤسسة خيرية تحتاج إلى المساعدة، وهل يوجد للمؤسسة موقع على الإنترنت؟ وهل تستطيع زيارة مكاتبها؟ تأكد من عمل خط الهاتف الخاص بالمؤسسة (إن انقطاع خط الهاتف بمثابة جرس إنذار ضد المؤسسة). استشر آخرين قاموا بالتبرع أو التطوع لبعض الوقت لمؤسسة معينة واسأل عن كيفية إنفاق أموال التبرعات، ومقدار المال الذى ينفق على إدارة المؤسسة بخلاف الأشخاص المحتاجين إلى المساعدة.

يكون وقتك فى بعض الأحيان أكثر أهمية لهؤلاء المحتاجين إلى المال. هل فكرت من قبل فى قضاء بعض الوقت فى بيت للمسنين؟ سيستمتع بعض كبار السن ليس

قصة حقيقية

تبرعات مدهشة!

تبلغ آني تاكا من العمر عشر سنوات وتقيم في جراند آيلاند بولاية نبراسكا

نقلت آني حبها للحيوانات إلى مستويات مختلفة العام الماضي. فقد بدأت الصيف الماضي في عمل حملة تبرعات ضخمة من أجل مؤسسة هول كاونتي لرعاية الكلاب البوليسية في قسم شرطة المدينة، وكان الهدف هو توفير مبلغ ٦٠٠٠ دولار لشراء كلاب بوليسية وسترات واقية لكلاب الحراسة. كانت آني تمتلك كلباً للحراسة، وقد نظمت أماكن لبيع الحلوى وغسيل السيارات ومعارض بالجراجات وعرضا للخيول لجمع التبرعات.

وبمجرد أن ذكر نشاط آني في الصحيفة المحلية وأنها تجمع تبرعات لرعاية الكلاب البوليسية بقسم شرطة المدينة، بدأت التبرعات في التدفق. يقول رئيس الشرطة كريس ريا: إن عرض آني للمساعدة قد جاء في الوقت المناسب. فقسم الشرطة يمتلك كلبين كبر أحدهما ولم يعد قادراً على العمل. أما الكلب الآخر، وهو من نوع الراعي الألماني

ويبلغ من العمر ثماني سنوات ويسمى بريكس، فقد أصيب بالسرطان. يقول رئيس الشرطة: "لدينا قيود هائلة

فقط بالجلوس معك ولكن سيهتمون كذلك بتعلم كيفية استخدام البريد الإليكترونى حتى يتصلوا بأحفادهم، وقد ترغب فى مساعدة الحيوانات أو المشردين فى مجتمعك. اكتشف كيف يمكنك تنظيم حفل لغسيل السيارات أو ماراثون لجمع التبرعات للأنشطة التى تهتم بها.

عندئذ لن تساعد الآخرين فقط، سوف تطور من مهاراتك التنظيمية فى التخطيط لهذه الأحداث، بالإضافة إلى ذلك سوف تتعرف على أشخاص جدد وعملاء محتملين فى عملك.

عندما تتطوع سوف تكون أمامك الفرصة للحديث عن أعمالك الخاصة. هل تطوعت فى دار لرعاية الأيتام للعمل كمدرب لكرة القدم للأطفال الصغار؟ دعهم يعرفوا ما تقوم به لكسب المزيد من المال، سواء كان العمل كجليس للأطفال أو تشذيب أشجار الحدائق أو عمل ملخصات الكتب أو أى نشاط آخر تقوم به، ولكن لا تحول أى نشاط عملى إلى محاضرة إنشائية عن أعمالك، ولكن إذا تركت الآخرين يتعرفون ببساطة على ما تقوم به، فقد يهتمون بالاستعانة بك.

على الميزانية

وفعليا لم نخطط للحاجة إلى شراء كلاب جديدة. إن آني لا تساعد قسم الشرطة فحسب بل تساعد كل مواطني المدينة".

خططت آني للاستمرار بعد النجاح الأول. وصار هدفها هو الاستمرار في مساعدة المجتمع. تقول آني: "أحب مساعدة مؤسسات مختلفة من المجتمع كل صيف. في المرة التالية، أرغب في تقديم شيء لمساعدة الناس المشردين". ومن دون شك فإن نجاح آني السابق في جمع التبرعات سيساعدها في خطتها القادمة.

بطبيعة الحال، يفضل ألا تربط أنشطة أخرى بالعمل التطوعى أو التبرعات. فمساعدة الآخرين هى مكافأة فى حد ذاتها وتعبير عن شخصيتك. تقول الكاتبة آن لاندرز: "إن المقياس الحقيقى للرجل هو كيفية تعامله مع شخص آخر ليست بينهما مصلحة من أى نوع". ستجد أن تبرعك بوقتك ومالك يستطيع أن يضفى السعادة عليك والفخر بأعمالك.



www.networkforgood.youthnoise.com:

هذا الموقع موجه لشبكة شباب المتطوعين. راجعه وتعرف على الفتية الآخرين الذين يساعدون مجتمعهم ويبحثون عن متطوعين.

www.idealist.org:

يحتوى هذا الموقع على معلومات كثيرة عن فرص العمل التطوعى للفتية. انقر فوق الجزء الخاص بالأطفال والفتيان لتتعرف على شباب فى سنك جعلوا مجتمعهم أفضل.

www.givespot.com:

تصفح عدداً هائلاً من الأفكار عن العمل التطوعى والتبرعات، تعرف كذلك على أنشطة المشاهير الخيرية.

الختام

ماذا تفعل إذا لم تنجح في البداية؟

حسناً لقد قضيت ساعات وأيامًا طوالاً، ووصلت إلى أفكار رائعة عن العمل، لقد قمت حتى بإقامة متجر وحاولت إدارة عمل. إلا أن فكرتك التى بدت رائعة تحولت إلى عمل متخبط أبعد ما يكون عن العمل المحترف، وتعرض عملك لأزمة حقيقية، فهل انتهت حياتك كرجل أعمال؟ هل فقدت فرصتك لإدارة عملك الخاص؟ بالطبع لا ، ففى حقيقة الأمر العكس هو الصحيح، قد لا تصدق ذلك الآن، إلا أن هناك فرصة جيدة ليحولك فشلك الحالى إلى رجل أعمال ناجح فى المستقبل.

يقول مارك كسوردوس مؤلف كتاب (دروس فى الأعمال لصغار رجال الأعمال) : "لقد وجدت أن أغلب الأشخاص الناجحين يفشلون أكثر من مرة، إلا أنهم لا يستسلمون ولذلك فإنهم ينجحون فى النهاية" . بدأ كسوردوس عمله الخاص بإنشاء مكتب توظيف تحت اسم سى آند إس مسترى شوبرز إنك فى ولاية نيوجرسى، عندما تخرج فى الكلية. (يتضمن عمله تعيين أشخاص وإصدار تقارير عن خدمة العملاء. تقوم مؤسسات كبيرة مثل المتاجر الكبرى والمطاعم والبنوك بالاستعانة بشركات تعمل على تقييم جودة خدمة الأعمال المقدمة) .

عندما يفشل شيء تضع فيه قلبك وروحك، لا توجد مشكلة أن تشعر بالإحباط وخيبة الأمل، وفعليًا لا توجد أى متعة فى الفشل، ولا تحاول أن تنكر حقيقة أنك تشعر باليأس وأنك تحتاج إلى بعض الوقت لتجاوز الأزمة، وقد يساعدك أن تتحدث إلى شخص ما تثق فيه ؛ صديق أو والدك أو ابن عمك أو خالتك أو خالك. عبر عما تشعر به، لقد بذلت قصارى جهدك وحتى الآن لم تستطع النجاح. لا يملك الأصدقاء أو أفراد الأسرة أية حلول سحرية، إلا أن دورهم يتمثل فى مجرد الحديث لهم عما تشعر به ووجود شخص يصغى إليك دون أن يتخذ حكمًا، سيساعدك ذلك على علاج آلام مشاعرك، ويمكنك أن تحاول كتابة مشاعرك فى مذكراتك.

بعد فترة بينما تتمكن من رؤية الصورة كاملة، تكون الفرص هنا هى الأشياء التى تستطيع القيام بها بشكل مختلف لزيادة حظوظ نجاحك. عاود النظر إلى خطتك الأصلية. قم بتحليل مدخلات كل فئة: بيان المهمة وتحليل السوق والترويج والنفقات. هل يمكنك أن تحدد الفئة التى لم تنجح؟ ربما كانت نفقاتك مرتفعة للغاية، أو ربما لم تقم بالبحث الكافى عن السوق قبل بداية مشروعك.

بعد أن تحلل خطتك القديمة، استخدم ما تعلمت لإنشاء استراتيجية جديدة. هل تريد النصيحة؟ إذا اقتنعت أن فكرتك القديمة لم تنجح بسبب شيء تستطيع تطويره فى المرة القادمة، فعليك بكل السبل، أن تعيد المحاولة. ولكن كن أمينًا عند إدراك عيوب الخطة القديمة فلا تعاند فقد يكون من الأفضل أن تلقى بفكرتك القديمة تمامًا وتبدأ بشيء جديد. كذلك خذ وقتك لعرض أفكارك على صديقك أو والدك فيساعدك فى صياغة أفكارك الجديدة وزيادة احتمال نجاحها.

بمجرد أن تفكر فى بعض الاستراتيجيات الجديدة، قم بوضع جدول مواعيد للعمل. يتردد العديد من الأشخاص فى محاولة تجربة أفكارهم الجديدة لأنهم يخشون الفشل مرة أخرى، و بالطبع لا يضمن وضع الفكرة الجديدة محل التجربة نجاحها، إلا أن تحمل مخاطرة التجربة مرة أخرى يزيد من تقدير الذات والثقة. إذا كنت تستطيع تحمل الفشل، وتتحلى بالشجاعة والقوة لإعادة المحاولة، سوف تشعر بمزيد من الثقة وستتمكن من دراسة أشياء جديدة.

ولن تعرف أبداً، ففى إطار عملية محاولة التعرف على كيفية سير العمل، قد تكتشف أن لديك مواهب أخرى، فعلى سبيل المثال، دعنا نقول إن عمل صناعة الحلوى الخاص بك قد تعرضك للفشل لأنك لا تستطيع صناعة حلوى طيبة المذاق. إلا أن مهارات تزيين الحلوى رائعة بالفعل، وأنت تعتقد أن وصفتك هى سبب الإخفاق، لذلك تحاول تجربة طريقة جديدة ففى حين أن مذاق الحلوى أفضل قليلاً، فلم تزل ينقصها شىء ما، ولم تزل تتلقى الإعجاب بتصميماتك. يمكنك عندئذٍ أن تتجه لتقدم خدماتك فى تزيين الحفلات.

يؤكد «كسوردوس» على أنه من المهم أن تستمر فى المحاولة حتى تعثر على شىء تنجح فيه. حيث يقول: "إذا وجدت شيئًا تحبه، سوف تقوم به بشكل جيد فى النهاية. كان لدى عدد كبير من الأفكار التى لم تنجح، إلا أننى أعدت المحاولة حتى نجحت" .وأكمل قائلاً: إن المفتاح ليس أن تأخذ الفشل على محمل شخصى .و بعد أن خسر عقده مع بيتزا هت، قرر كسوردوس أن فكرته العملية لم تزل قيمة، ولكنها لا تناسب بيتزا هت فى ذلك الوقت، فهو مؤمن أنها يمكن أن تنجح مع شركات أخرى. لقد كان على حق. لقد نفعه إصراره وجهوده، واستطاع فى النهاية الحصول على عملاء جدد منهم مطاعم وينديز وشركة فولفو للسيارات ومتاجر شوب رايت وشركة بيل ساوث للهاتف والعديد من المؤسسات

الأخرى، ولقد باع كسوردوس شركته الناجحة عام ١٩٩٩ وتفرغ الآن للكتابة والخطابة والتدريس لصغار رجال الأعمال وتعليمهم كيفية النجاح فى عملهم.

لذلك تذكر أن التعرض للفشل من وقت إلى آخر لا يعنى أنك فاشل. خذ الأمر كتحدٍّ. قرر الاستمرار ومواجهة العقبات المختلفة حتى تصل إلى النجاح فى النهاية، وإذا وجدت طريقة جديدة وجربتها ولكنها فشلت وأعدت تجربة طرق أخرى لإدارة عملك فقد تصل إلى طريقة تنجح فيها. يقول كسوردوس: "لا توجد طريقة تؤدى إلى الفشل. بالتأكيد ستتعرض لمصاعب. إلا أن الشىء الأهم أنه عندما تكون صغيراً يمكنك أن تحاول بدء عملك الخاص وتتعلم من أخطائك؛ لأن أمامك القليل لتخسره والكثير من الوقت لتكسب".

قد تعتقد أن معاودة المحاولة بعد الفشل أمر سهل القول وصعب الفعل. قد يكون ذلك صحيحًا. إلا أن الأمر يستحق بذل الجهد. لاحظ النقطة الآتية: قام توماس إديسون بحوالى ١٠,٠٠٠ تجربة حتى توصل إلى اختراع المصباح الكهربائى. هل تحتاج إلى مزيد من الأدلة؟ قضى كارل كارلسون مخترع آلة تصوير المستندات ١٧ عاماً فى الاختبار والعمل حتى توصل إلى تحويل ماكينة زيروكس إلى واقع. حتى مايكل جوردان لاعب السلة الأشهر فى العالم طرد من فريق السلة من مدرسته الثانوية. والشىء الجيد أنه لم يفقد الأمل حتى أصبح نجمًا كبيراً وبيتهوفن أخبره مدرس الموسيقى ذات مرة أنه موسيقى فاشل لا أمل فيه.

الرسالة واضحة: إذا اعتقدت أنك فاشل أو تدع الآخرين يقولون ذلك، فإنك تفقد فرصة لتحقيق أشياء رائعة. تعلم من أخطائك وخاطر وأعد المحاولة مرات عديدة، فهذه هى سمات رجل الأعمال الناجح.



مسرد المصطلحات

الإعلان: إنشاء ووضع إشعارات أو إعلانات للتعريف بعملك وما تقوم ببيعه.

المصروف: مقدار المال الذى يدفعه الأب أسبوعيًّا أو شهريًّا لأبنائه.

الميزانية: هو تقدير المبالغ المطلوبة لتغطية جميع النفقات الضرورية خلال فترة معينة من الوقت.

خطة العمل: هو كتابة أهدافك وأفكارك بشأن كيفية تحقيق هذه الأهداف والموارد المطلوبة للتنفيذ.

العميل: هو الشخص الذى يشترى المنتجات أو يدفع مقابل الخدمات.

الالتزام: هو التقيد الكامل لدورة أو مشروع معين.

الإبداع: القدرة على استثمار خيالك فى التفكير فى حلول أو مواقف أو منتجات مبتكرة.

الفضول: الرغبة فى الاكتشاف والمعرفة والتعلم من العالم حولك.

الدين: مقدار المال الذى تدين به للغير.

العائد: نسبة أرباح الشركة التى ستدفع للمساهمين.

الموظف: شخص يكسب المال من خلال العمل لدى شخص أو جهة.

صاحب العمل: هو شخص أو جهة يدفع مقابل مادى للشخص أو الأشخاص تحت إمرته.

هناك آراء عديدة عن أصل علامة الدولار $. والرأى الشائع هو أن هذه العلامة بدأت كدلالة على عملة البيزو المكسيكية أو الأسبانية " .“P’s” ثم تحولت تدريجيًا إلى علامة الدولار $.

رجل الأعمال: هو شخص يتحمل المخاطر لإنشاء فكرة عملية، ثم يقوم بتنظيم العمل وإدارته وتاسيس شركته.

النفقات: المال المنفق لبدء عملك الخاص واستمراره.

المرونة: الاستعداد لتبنى متطلبات جديدة أو مختلفة أو متغيرة.

مجموعة تركيز: لقاء مجموعة من الأشخاص للدراسة. انظر بحث السوق.

الربح الإجمالى: إجمالى الإيرادات قبل خصم تكلفة النفقات.

لغة HTML: هى لغة برمجية تستخدم فى إنشاء صفحات الويب.

الاستثمار: تشغيل أموالك (فى سهم أو سند على سبيل المثال) لكسب أرباح مالية مع الوقت.

التسويق: هى خطة استراتيجية تهدف إلى ترويج وبيع منتجاتك أو خدماتك المقدمة.

بحث السوق: هى البيانات المجمعة التى ستساعدك على اكتشاف كيفية تقبل عملائك المحتملين لفكرة العمل الخاصة بك.

تعدد المهام: العمل وتنظيم مجموعة من المشروعات فى وقت واحد.

الربح الصافى: إجمالى إيراداتك ناقص النفقات التى تكلفتها خلال إدارة عملك.

الاحترافية: أن تبدو شخصًا لبقًا حي الضمير منتظمًا فى كل من عملك وبيئة العمل.

الدعاية: إخبار أكبر قدر ممكن من الأشخاص عن المنتجات والخدمات التى تقدمها فى عملك.

معدل العائد: نسبة الأموال التى ستربحها من الاستثمار أو الأعمال.

العوائد: المال الذى يجنيه العمل من خلال بيع المنتجات والخدمات.

المخاطرة: احتمال خسارة الاستثمار سواء كانت الخسارة تتمثل فى الوقت أو المال.

المساهم: انظر السهم.

نفقات البدء: هى النفقات التى تتكلفها أثناء الإعداد لعملك.

السهم: هو مساهمة فى جزء من العمل. بمجرد أن تشترى سهمًا فى شركة، تصبح مساهما فيها، أو مالكًا لجزء من العمل.

البورصة: المكان الذى يمكنك أن تشترى وتبيع الأسهم فيه.

قدم البنك الأوربي المركزي عملة موحدة في أروبا منذ عام ٢٠٠٢ تعرف باسم اليورو. وقد حل اليورو محل العملات الوطنية لحوالي ١٥ دولة مشاركة هل تعرف الدول التي تستخدم اليورو بالفعل الآن؟ (فرنسا وإيطاليا وألمانيا واليونان والبرتغال وفنلندا وأيرلندا وهولندا وبلجيكا ولكسمبورج والنمسا وإسبانيا).

أكبر عملة!

كانت أكبر عملة

معدنية فى العالم من حيث الحجم والقيمة هى تلك المصنوعة من شرائح النحاس واستخدمت فى ألاسكا في عام ١٨٥٠ وقد بلغ طولها مترا وعرضها نصف متر . وقد بلغ وزنها ٤٠ كيلوجراما وبلغت قيمتها ٢,٥٠٠ جنيه.

الضرائب : المال الذى يدفعه الناس للحكومة لتقديم الدعم المستمر والخدمات العامة.

العمل التطوعى: أن تعمل دون أجر وتكرس وقتك وجهدك مقابل الخبرة وليس المال.

الملحق

وظائف فى لمح البصر

هل تحتاج لبعض المساعدة لاكتشاف أفكار رائعة تصلح لعملك؟ فيما يلى بعض النقاط الملخصة عن الوظائف ووصفها وطبيعة الخدمة المقدمة وستتعرض للعناصر التى تجعلك متفرداً عن منافسيك.

جليس الأطفال

الوصف الأساسى للوظيفة: رعاية الأطفال صغار السن.

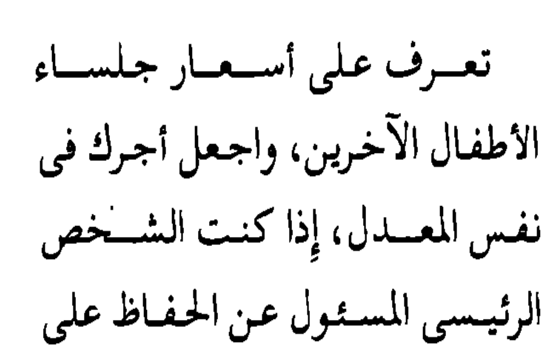
منتج أم خدمة: خدمة

عمل موسمى أم طوال العام: طوال العام

لمحة عن الوظيفة:

اعرض خدماتك حتى لو كان الآباء موجودين بالمنزل، فقد تحتاجك الأم للاهتمام بالطفل بينما تقوم هى بإعداد العشاء، طوّر خيارات الخدمة. ساعد الأطفال فى أداء واجباتهم بدلاً من مجرد إبقائهم بعيداً عن المشاكل.

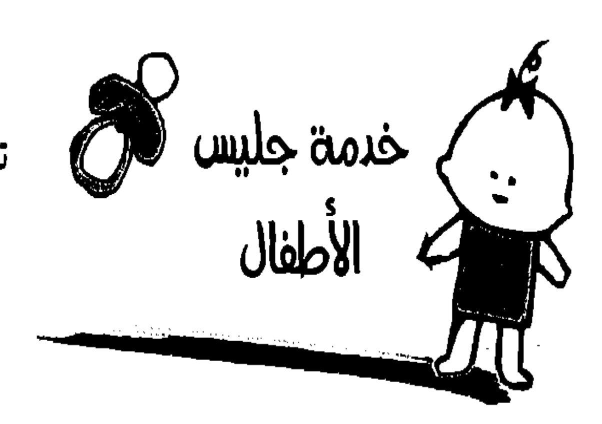
السعر المناسب:



تعرف على أسعار جلساء الأطفال الآخرين، واجعل أجرك فى نفس المعدل، إذا كنت الشخص الرئيسى المسئول عن الحفاظ على الطفل، وإعداده للذهاب إلى السرير والقراءة له حتى ينام، يمكنك زيادة أجرك قليلاً عما إذا كنت ستقوم بمساعدة الأم من خلال ملاحظة الطفل فقط أثناء إعدادها للطعام.

حل المشكلات:

إذا وعدت بتسلية الطفل أو تعليمه بالإضافة إلى الاهتمام به، فقد يجعلك ذلك مشغولاً قليلاً، اعمل على توفير خبرة لبضعة أشهر حتى تصقل مهاراتك الأساسية.

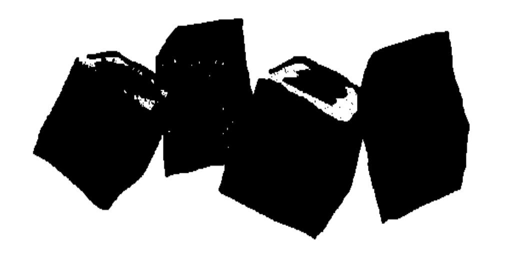


كذلك يعنى تقديم الأنشطة أن عليك توفير الوقت اللازم للتخطيط لهذه الأنشطة. تأكد أن لديك جميع الأدوات التى تحتاج إليها، ومن المفيد كذلك أن تعرف ما يحبه الطفل أو يكرهه.

كلمة موجزة:

حتى تكون جليس أطفال متميزاً سوف تحتاج إلى الكثير من التنظيم، ولا تنس عمل قوائم للاتصال الطارئ أو بعض بطاقات العمل تقدمها لعملائك حتى يمررونها بدورهم لأصدقائهم. للتعرف على بعض النماذج المبتكرة زر موقعنا على الإنترنت:

www.lobsterpress.com.



الأعمال الروتينية

الوصف الأساسى للوظيفة: شراء البقالة من المتجر.

منتج أم خدمة: خدمة

عمل موسمى أم طوال العام: طوال العام

احصل على خدمة جوفر المتميزة

لمحة عن الوظيفة:

فكر فى الأشياء التى ينسى الناس القيام بها أو ببساطة ليس لديهم الوقت: مثل أخذ الطرود إلى مكتب البريد وجمع الغسيل النظيف، وأخذ القمامة إلى العربة المخصصة، وتوزيع الصحف اليومية ووضعها أمام باب المنزل.

السعر المناسب:

يمكنك أن تتوقع أن تكسب بعض المال لتنفيذ المهام الروتينية لجيرانك. قلل أجرك إذا وجدت أن المهمة لا تستغرق وقتًا طويلاً.

حل المشكلات:



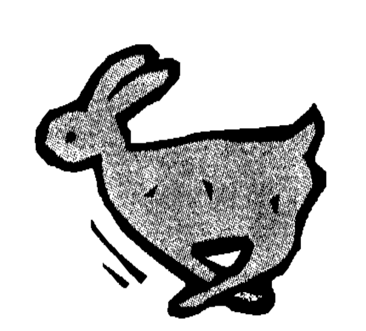
المعاونة الخدمية

ينبغى أن يكون عنصر الأمان فى أولوية اهتمامك عند تنفيذ العمل، و لا تحاول القيام بأكثر مما فى قدرتك. فحمل حقيبتين محملتان بالبقالة يتطلب بعض الجهد، ومن الأفضل أن تنظم وتحمل ما تستطيع بدلاً من تحويل الأمر إلى فوضى إذا كسرت مثلاً البيض الذى تحمله.

بالإضافة إلى ذلك، لا تذهب إلى مكان غير مألوف، وأنت تعلم كيف ترفض عرض العمل بكياسة. يمكنك دائمًا تقديم أسباب وسوف يحترمك العميل الجيد.



كلمة موجزة:



يتطلب النجاح فى هذه المهمة تكوين شبكة علاقات جيدة.

قم بتوزيع النشرات الإعلانية حيث يستطيع عملاؤك فى المستقبل رؤيتها: فى متاجر البقالة المحلية ومكاتب البريد ومتاجر تنظيف الملابس.

اجعل إعلاناتك جذابة مع هذه الأفكار المبتكرة التى ستجدها على موقعنا على الإنترنت www.lobsterpress.com.

صناعة المشغولات اليدوية

الوصف الأساسى للوظيفة: صناعة متطلبات الحفلات والزينات والهدايا الشخصية وما إلى ذلك.



منتج أم خدمة: منتجات

عمل موسمى أم طوال العام: طوال العام

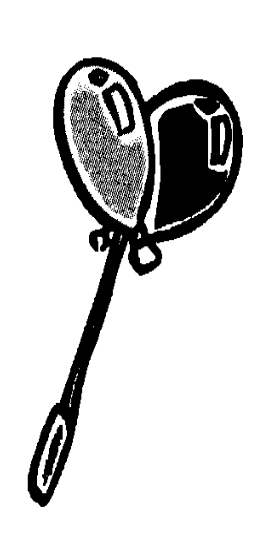
لمحة عن الوظيفة:

قم بإضافة خدمة للمنتجات التى تقدمها. فإذا كنت تقوم ببيع الزينات، لماذا لا تعرض تعليقها مقابل أجر إضافى؟ أو فكر فى الأشياء التى يستخدمها الناس، مثل أطباق الطعام الخاصة بالحيوانات الأليفة كالقطط والكلاب فهذه الأشياء ستجذب محبى الحيوانات.

السعر المناسب:

تأكد من حساب تكلفة المواد بالإضافة إلى عامل الوقت. فبضعة جنيهات مقابل كل ساعة تقضيها فى صناعة المشغولات بالإضافة إلى تكلفة المواد يجب أن تجعل المنتج جذابًا ومفيدًا لك.

حل المشكلات:



إذا كانت صناعة المشغولات اليدوية هى أكثر ما تستمتع به، فهذا هو ما يمكنك قضاء وقتك فيه، ولا تركز على الخدمات الإضافية إلا إذا كنت معتادًا عليها. فإذا كانت ستتطلب وقتًا إضافيًا على حساب وقت المدرسة، مثلاً، اعرض تقديم زينات الحفل دون القيام على تعليقها وتنظيمها.



النحلة النشطة
لتزيين الحفلات

كلمة موجزة:

سيتطلب منك بيع المشغولات اليدوية القيام ببعض الدعاية. سوف تشجع بطاقة أعمال ذات شكل محترف. إذا صممت بطاقة عمل جذابة الشكل ووضعتها على صدرك، فإن لذلك أثرًا طيبًا على ذاكرة العميل الذى سيتذكرك متى احتاج إليك. حاول إنشاء صور متشابهة باستخدام الأمثلة الموجودة فى هذا الكتاب لجعل بطاقاتك لا يمكن نسيانها. زر كذلك موقعنا على الإنترنت .www.lobsterpress.com

رعاية الحيوانات الأليفة

الوصف الأساسى للوظيفة: السير بالكلب إما فى الصباح الباكر، أو بعد المدرسة.

منتج أم خدمة: خدمة

عمل موسمى أم طوال العام: طوال العام

لمحة عن الوظيفة:

هناك العديد من الحيوانات الأليفة التى تحتاج إلى الرعاية والاهتمام، فأقفاص الطيور تحتاج للتنظيف، وتحتاج القطط للصناديق النظيفة وتقديم الأطعمة عندما يكون مالك الحيوان غير موجود.

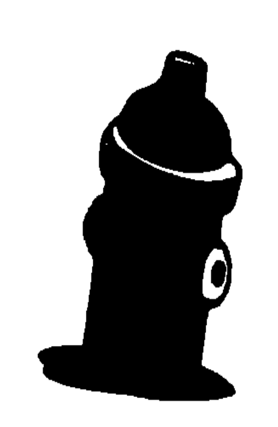
السعر المناسب:

من المقبول أن تحصل على جنيهين نظير السير بالكلب. إذا احتجت إلى الذهاب إلى منزل مالك الكلب لإطعام الكلب والسير معه والقيام بالأعمال الأخرى المتعلقة برعاية الحيوانات الأليفة أثناء غياب المالك فى إجازة، يمكنك أن تزيد من أجرك قليلاً.

حل المشكلات:



تحذير: هناك بعض الحيوانات الغريبة. وعلى الرغم من أنك قد تحب كل الحيوانات، الصغيرة منها والكبيرة،



فمن الأفضل أن تبتعد عن رعاية ثعبان ملك أحد الأشخاص. عليك أن تتأكد من معرفة ما تفعل.

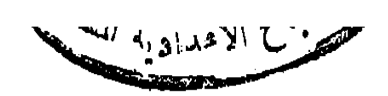
كذلك هناك الكثير من الاستعدادات قبل القيام بالعمل. استعد بسؤال مالك الحيوان عن حيواناته قبل أن يتركك لتكتشف الأمر بنفسك، وعليك مراعاة الحذر أثناء عبور الشارع وأنت تسير بالكلب.

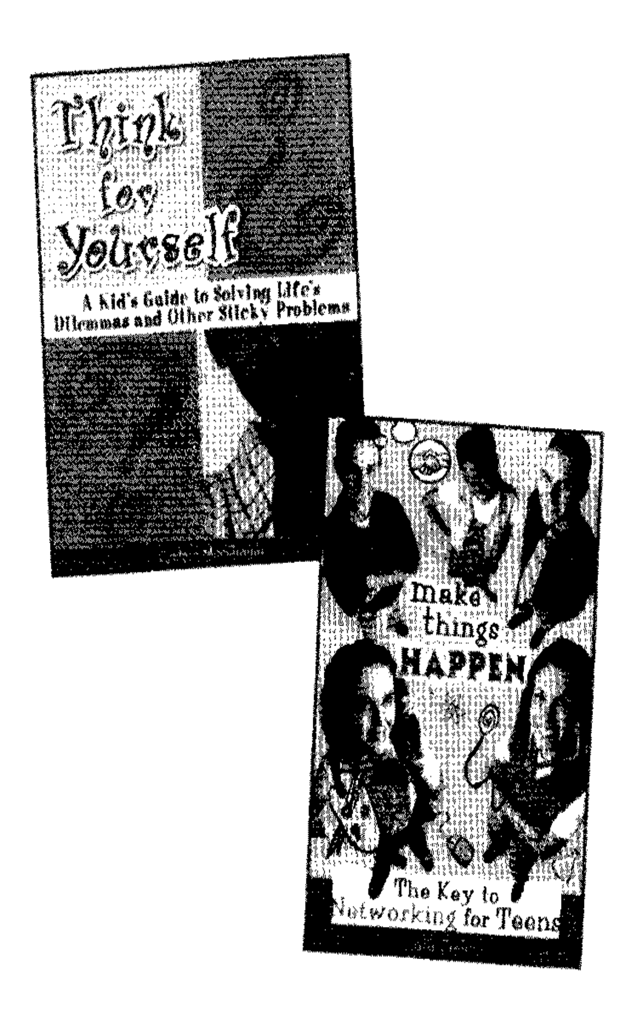


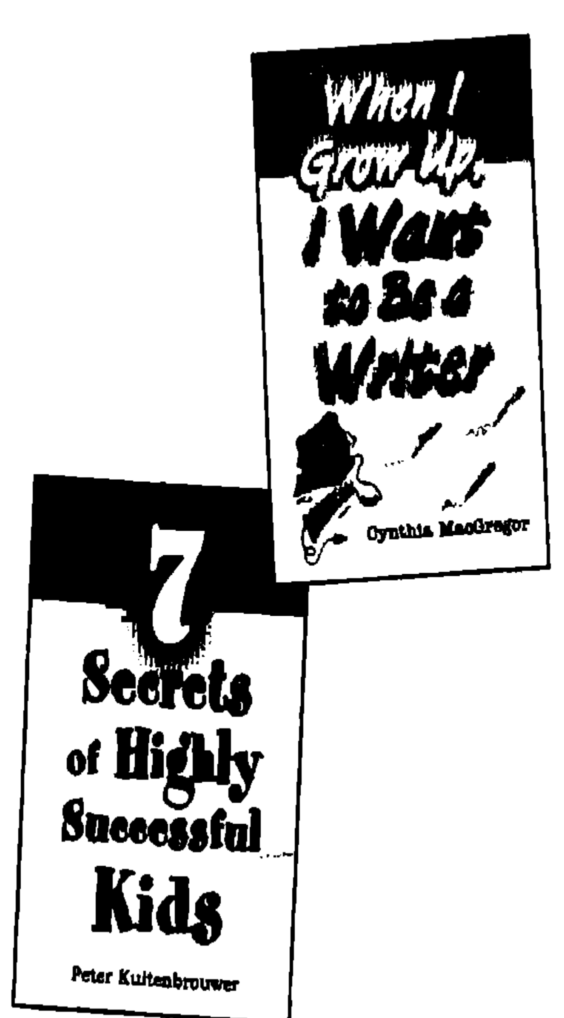
خدمة الترويح عن كلبك

كلمة موجزة:

إن ترك ملصق إعلانى أو بطاقة عمل فى المتجر المحلى لبيع الحيوانات الأليفة هى طريقة رائعة لجذب انتباه مالكى الحيوانات الأليفة، اجعل إعلانك يبدو جذابًا لمحبى الحيوانات مع وضع بعض الرسوم عن الحيوانات. راجع أمثلة عن هذا الموضوع على موقعنا على الإنترنت www.lobsterpress.com.









www.lobsterpress.com

هل فكرت أن تدخر لشراء دراجة ؟ هل تحتاج إلى المال لشراء هاتف محمول؟ سيساعدك هذا الكتاب على كيفية كسب المال في الوقت الذى تقوم فيه بعمل الأشياء التى تحبها، وهذا الكتاب الذى يحتوى على كم هائل من المعلومات والموضوعات والاختبارات، ومواقع النت المفيدة، سوف يكون مرشدك حتى تصبح رجل أعمال ناجحًا، ويحتوى الكتاب أيضًا على مجموعة منتقاة من التعليقات والحقائق المسلية وقصص واقعية عن رجال أعمال صغار نجحوا فى حياتهم، مما يشعرك بالحماس ويدفعك نحو النجاح.

وهناك المزيد عن عالم الأعمال بخلاف كسب المال، إن التعرف على كيفية ادخار المال وإنفاقه هي دروس ستلازمك طوال حياتك، وتؤكد المؤلفة أدليا سيلينى لينيكر أن التعلم لإنشاء عملك الخاص يعنى أن تتعلم كيف تفكر عن نفسك، وهي مهارة أساسية لابد منها مع أي شيء تقرر القيام به في المستقبل.

خذ هذه الأفكار واجعلها خاصة بك، فالمهم هنا: مهما كانت المهارات التى تمتلكها، هناك دائماً عمل يناسبك. عليك فقط أن تكتشف كل الفرص من كل زاوية ممكنة لتكتشف العمل المناسب.



سفير





www.ibtesama.com